# HÀI HƯỚC MỘT CHÚT

# THẾ GIỚI SẼ KHÁC ĐI






THE BOOKWORM (Biên soạn)

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

a

# Mục lục

# Lời nói đầu



**HÀI HƯỚC MỘT CHÚT, THẾ GIỚI SẼ KHÁC ĐI**

C

Cuộc đời này không thể thiếu sự hài hước, hài hước cũng là một nét đẹp, một gia vị khiến cuộc sống thi vị hơn. Hầu như không ai là không thích sự hài hước, dí dỏm, hơn nữa hài hước còn gắn bó mật thiết với sự thành bại của cuộc đời mỗi người.

Trong đời sống gia đình, hài hước có thể khiến các thành viên trong gia đình hòa thuận và hạnh phúc hơn. Rất nhiều người cho rằng hài hước là một kiểu chót lưỡi đầu môi, là biểu hiện của người làm việc không đáng tin cậy, cho rằng vợ chồng phải nói chuyện một cách thực tế, không cần chú trọng vào nghệ thuật nói chuyện. Nhưng họ không biết rằng sự dí dỏm có thể hóa giải được rất nhiều mâu thuẫn và tranh cãi giữa vợ chồng, giải tỏa những hiểu lầm, bất đồng hay xóa nhòa khoảng cách, thắt chặt tình cảm đôi bên để cả gia đình sống trong không khí đầm ấm.

Trong giao tiếp xã hội, hài hước có thể giúp chúng ta thiết lập được mạng lưới quan hệ rộng rãi. Hài hước là một dạng nhân sinh quan, một trạng thái tâm lí, là cách nhìn nhận thế giới xung quanh. Người hài hước thường là những người tràn đầy nhiệt huyết với cuộc sống, với thế giới. Có ai lại nỡ từ chối giao tiếp với những người như vậy cơ chứ?

Hài hước có thể giúp bạn tự tạo ra môi trường thuận lợi “như cá gặp nước” trong các hoạt động xã giao. Hài hước không chỉ có lợi cho việc đàm phán mà còn như một cánh tay tiếp thêm sức mạnh cho

công việc của bạn, giúp bạn nhanh chóng đạt được thành công, chuyển bại thành thắng.

Vì sao có những gia đình tuy không có nhiều tiền bạc, vinh hoa phú quý, nhưng cuộc sống lại vô cùng hạnh phúc? Vì sao có những người luôn luôn được toại nguyện trong đối nhân xử thế? Vì sao có những người không có địa vị cao quý, nhưng lại có được nhiều người bạn đáng tin cậy? Vì sao có những người không có bản lĩnh hơn người, nhưng cuối cùng lại làm nên nghiệp lớn? Thực ra, một trong những nguyên nhân cơ bản nhất chính là vai trò vô giá của sự hài hước. Mà hài hước không phải là một năng lực bẩm sinh, muốn có được "nghệ thuật giúp bạn thành công" này, bạn phải trải qua quá trình bồi dưỡng và rèn luyện bản thân.

Hài hước một chút, thế giới sẽ khác đi – cuốn sách với nội dung phong phú mà sâu sắc này sẽ giúp các bạn có được cái nhìn rõ nét hơn về tầm quan trọng của tính hài hước dưới các góc độ, phương diện đánh giá khác nhau, cũng như có thêm những kĩ năng vận dụng sự hài hước vào trong cuộc sống. Hi vọng sau khi đọc xong cuốn sách này, bạn có thể biến mình thành một người biết nói chuyện, khéo léo vận dụng những ngôn từ hài hước, "gãi đúng chỗ ngứa" của đối phương để mở ra con đường dẫn tới thành công, được mọi người yêu mến.

Biết cách hài hước đúng mực sẽ giúp bạn thành công. Hãy cùng tìm hiểu về nghệ thuật hài hước! Nó có thể giúp bạn đạt được những thành tựu rực rỡ cũng như nắm được bí quyết sử dụng thời gian một cách hữu hiệu trên đường đời!

# Chương 1Top 10 nguyên tắc hài hước của người thành công

## HÀI HƯỚC MỘT CHÚT, THÀNH CÔNG SẼ Ở GẦN BẠN HƠN



H

ài hước là một nhân tố có tính hài kịch đặc biệt, đồng thời cũng là sự thể hiện hoặc tái hiện nhân tố hài kịch trong đời sống và nghệ thuật. Nó thông qua các thủ pháp như so sánh, khoa trương, tượng trưng, ngụ ý, điệp âm… vận dụng những ngôn từ thông minh, thú vị để tiết lộ, phê bình hay giễu cợt một cách hàm súc những sự vật, hiện tượng không hợp lí, những mâu thuẫn trong đời sống xã hội, khiến người ta phủ định sự vật hay hiện tượng đó trong những tiếng cười thoải mái, nhẹ nhàng. Nhưng hài hước không phải là muốn nói thế nào thì nói, cũng không phải là một tấc đến giời, mà cần phải thấu hiểu các nguyên tắc cơ bản.

### 1. CÓ MỘT TÂM LÍ LÀNH MẠNH, LẠC QUAN, TÍCH CỰC

Sức khỏe bắt đầu từ sự hài hước. Hài hước là một biểu hiện tâm trạng đặc biệt, nó là công cụ để con người thích nghi với môi trường, là một trong những phương pháp để con người giảm bớt áp lực tinh thần khi đối diện với khó khăn.

Hài hước bắt nguồn từ một tâm lí tốt và tính cách lạc quan, có thể giúp con người giảm bớt tâm trạng tiêu cực, giải tỏa những đau buồn, phiền não.

Một người hài hước khi giao thiệp sẽ dễ dàng nhận được sự tin tưởng và yêu mến của mọi người hơn. Ngoài ra, một người hài hước cũng có thể phát hiện được “nhân tố có tính kịch” trong một hoàn cảnh không như ý, từ đó khiến cho tâm lí của bản thân được cân bằng.

Một nhà văn người Đức từng nói: “Điều khiến cho người ta bật cười, là sự khôi hài; điều khiến người ta suy nghĩ một lát mới bật cười, là sự hài hước.” Bởi vậy, muốn học sự hài hước, thì trước tiên cần có một tâm lí lành mạnh, lạc quan và tích cực.

Abraham Lincoln – Tổng thống thứ 16 của Mĩ, suốt cuộc đời đã luôn vấp phải những gian khổ và trắc trở. Xuất thân bần hàn, năm lên 9 tuổi thì mẹ qua đời, đến tận năm 15 tuổi Lincoln mới được đi học.

Năm 24 tuổi, Lincoln hợp tác buôn bán với người khác, nhưng vì không biết kinh doanh nên thất bại, vì vậy ông phải gánh lấy món nợ suốt 15 năm ròng. Năm 25 tuổi, mối tình đầu của ông – bà Anne – qua đời vì bệnh tật, điều này khiến Lincoln vô cùng đau khổ, sau đó thường xuyên bị rơi vào trạng thái trầm uất. Năm 32 tuổi, ông kết hôn với tiểu thư Mary Todd, nhưng vì tính tình nóng nảy của vợ mà ông thường xuyên không về nhà. Năm 35 tuổi, ông bắt đầu thi tuyển công chức, nhưng lần nào cũng thất bại. Năm 52 tuổi, cuối cùng ông cũng được bầu làm Tổng thống Mĩ, đúng năm đó thì nội chiến Nam – Bắc Mĩ nổ ra.

Trong cuộc nội chiến này, tuy rằng về số lượng quân nhân lẫn trang thiết bị của quân đội miền Bắc đều vượt trội hơn quân đội miền Nam, nhưng lại liên tiếp gặp thất bại trên chiến trường. Cuộc nội chiến vốn dự đoán chỉ diễn ra trong hai năm thì trên thực tế đã kéo dài ròng rã suốt bốn năm trời khiến Lincoln chịu nhiều khổ cực.

Vậy mà Lincoln đã dùng nụ cười để hóa giải tất cả những bất hạnh trong đời một cách tích cực. Nhưng bất hạnh cuối cùng đã xảy ra khi ông 56 tuổi, chiến tranh Nam – Bắc Mĩ kết thúc, cuộc bầu cử Tổng thống Mĩ một lần nữa được tổ chức, khi đi xem kịch tại Kịch viện Ford, ông đã bị người ta ám sát.

Thực ra, Lincoln vốn là một người không giỏi ăn nói, môi trường sống của ông cũng vô cùng tẻ nhạt. Để cuộc sống của mình luôn tràn ngập ánh mặt trời, và cũng là để giảm bớt những phiền muộn, ông đã tích cực học cách hài hước.

Mỗi tối trước khi đi ngủ, Lincoln đều đọc một vài mẩu truyện cười, thói quen này duy trì cho tới tận khi ông trở thành chủ nhân của Nhà Trắng.

Ngoài ra, Lincoln luôn rất sẵn lòng chia sẻ truyện cười với người khác, ông thích nhất là kể những câu chuyện vui mà bản thân được nghe trong những năm tháng sinh sống và lớn lên ở nông trại. Người ta thường nghe thấy ông mở đầu rằng: “Lời anh nói khiến tôi nhớ lại một truyện cười.”

Mỗi khi kể truyện cười, gương mặt Lincoln bừng sáng, ánh mắt lấp lánh, giọng nói bất giác như cao hơn, có lúc ông không kiềm chế được bản thân, bật cười to lên rồi khoa chân múa tay. Lâu dần, Lincoln không chỉ tự rèn luyện bản lĩnh hài hước của mình, mà còn trở thành một cao thủ kể truyện cười.

Khi phải vượt qua nhiều khó khăn hoạn nạn mà Lincoln vẫn luôn giữ được nụ cười trên môi, đó cũng là một biểu hiện của tâm lí tích cực.

Hài hước có thể giúp nâng cao khả năng “miễn dịch” của con người. Một người hài hước sẽ có tính cách lạc quan và cái nhìn tích cực về hạnh phúc trong cuộc sống. Mặt khác, thường cũng chỉ những người có thái độ sống tích cực mới có sự hài hước, bởi vậy, hài hước và tâm lí tích cực không thể tách rời khỏi nhau. Người hài hước đa phần đều là những người lạc quan, tích cực, đồng thời cũng là những người ấm áp, dịu dàng, họ luôn giữ thái độ vui vẻ với người khác, ít khi tuyệt vọng về cuộc sống.

Thẩm Tùng Văn – một tác gia lớn của Trung Quốc luôn tạo cho người khác có ấn tượng rằng ông là một người nho nhã, lịch sự – trong thời kì Cách mạng Văn hóa đã bị bè phái tạo phản phạt quét nhà vệ sinh nữ.

Sau này, Thẩm Tùng Văn nói với Hoàng Vĩnh Ngọc rằng đây thực ra là sự tin tưởng của bè phái tạo phản dành cho ông: “Họ biết tuy rằng về mặt chính trị tôi không đáng tin, nhưng mặt đạo đức lại cực kì đáng tin tưởng”.

Các tác phẩm của Thẩm Tùng Văn đều rất hay, nhưng chính tâm lí lạc quan và sự bình thản được thể hiện qua tính hài hước dù sống trong hoàn cảnh khó khăn của ông mới là thứ khiến cho người ta càng khâm phục hơn nữa.

Hài hước không những khiến tư duy bản thân trở nên nhạy bén hơn, nụ cười luôn nở trên môi, mà còn khiến người khác trở nên cởi mở hơn, thân thiện với ta hơn. Ngoài ra, hài hước có thể giúp con người nâng cao khả năng giao tiếp, có thêm nhiều mối quan hệ tốt đẹp.

Trong sự hài hước có thể biểu lộ sự ôn hòa thiện ý, cởi mở, nhưng cũng có thể bộc lộ sự đả kích sắc bén. Chỉ cần thông qua đó có thể thấy được trí tuệ cũng như thái độ sống tích cực của một người. Giúp con người có thêm sức mạnh từ những tiếng cười thì “hài hước” một chút có gì là xấu?

Chỉ khi sống trong tâm lí lạc quan, tích cực thì con người mới có thể sống tốt và hưởng thụ cuộc sống. Bởi vậy những người hài hước thường khỏe mạnh hơn người khác.

Tướng quân Tôn Nghị – người được mệnh danh là “Cây tùng trẻ mãi” của quân đội Trung Quốc là một người vô cùng hài hước. Trên quãng đường trường chinh dài dằng dặc, với tư cách là Tham mưu trưởng, lẽ ra ông được cưỡi ngựa, nhưng cố vấn quân sự Lí Đức lại lấy lí do “Tôn Nghị là quân trắng [(1)]” để hủy tư cách được cưỡi ngựa của ông.

*[(1)] Quân trắng: Chỉ quân đội phản cách mạng của giai cấp tư sản.*

Trước sự kì thị này, Tôn Nghị chỉ mỉm cười: “Không có bốn chân, tôi vẫn còn hai chân mà!”. Ông sẵn sàng đứng trên đôi chân của mình để đi hết quãng đường trường chinh.

Mỗi khi có người nhắc tới quá khứ không vui, Tướng quân Tôn Nghị thường đùa rằng: “Tôi phải cảm ơn Lí Đức, ông ấy đã giúp tôi rèn luyện đôi chân, đặt nền móng cho một sức khỏe tốt.”

Chính nhờ sự rộng lượng và hài hước đó mà Tướng quân Tôn Nghị khỏe mạnh, trường thọ và luôn luôn vui vẻ.

Những người hài hước đều là những người sống tích cực, lạc quan, phóng khoáng, tâm tính khoan dung, ôn hòa, hơn nữa còn tràn đầy niềm tin vào cuộc sống và tự tin vào bản thân.

Những người hài hước đều là những người có tâm lí lành mạnh, còn những người tâm lí không lành mạnh thì không thể hài hước được.

Triết gia người Đức – Kant sống tới 80 tuổi, ông cho rằng hài hước có tác dụng rất lớn trong việc giúp con người sống khỏe mạnh và trường thọ. Ông từng nói rằng: “Nếu không biết đến sự hài hước thì cuộc sống của con người quả thực quá khổ sở”. Ông luôn giữ tâm trạng lạc quan và hài hước cho tới tận những năm tháng cuối đời.

Trong cuộc sống, thêm một phút hài hước là thêm một phút niềm vui; trong các mối quan hệ xã hội, thêm một chút hài hước là thêm một chút thân thiện; bất cứ nơi nào có sự hài hước thì đều có không khí hài hòa, vui vẻ.

Bởi vậy, chỉ cần bạn có thái độ tích cực, lạc quan với cuộc sống thì sự hài hước sẽ luôn ở bên bạn.

## 2. NHÌN NHẬN THẾ GIỚI TỪ GÓC ĐỘ THÚ VỊ

Trong cuộc sống, không phải mọi người đều có khiếu hài hước, để hài hước cũng cần có những điều kiện nhất định. “Sự hài hước” – nói một cách đơn giản là kể chuyện cười. Từ góc độ này, muốn học sự hài hước thì cần phải học cách nhìn nhận thế giới từ những góc độ thú vị.

Cuộc đời mỗi người, hoặc sẽ trôi qua một cách bình yên, hoặc sẽ nhiều sóng gió, có vui và cũng có buồn. Quan trọng là chúng ta nhìn nhận và đối mặt với cuộc đời bằng thái độ nào.

Tìm một hồ nước đẹp, câu lấy vài con cá, nhớ lại những được và mất trong đời; uống một bình rượu ngon, kết thêm vài người bạn, mỉm cười nhìn đời người được mất. Không vui cũng là sống, mà vui cũng là sống, vậy thì chúng ta hãy vui vẻ lên một chút, học cách điều tiết tâm trạng của bản thân! Lúc buồn ta nên tự tìm niềm vui cho mình, để cuộc sống bình yên được thêm phần thú vị.

Trắc trở hay thất bại là chuyện thường gặp trên đường đời, nếu không biết nâng cao khả năng chịu đựng áp lực thì những lo lắng và căng thẳng ấy chắc chắn sẽ khiến chúng ta mệt mỏi. Nhưng nếu nghiêm túc nhìn nhận lại vấn đề từ góc độ khác, có thể bạn sẽ phát hiện ra đó không phải là một khó khăn.

Bởi vậy, có những lúc chúng ta cần phải nhìn cuộc sống bằng con mắt lạc quan, và cũng chỉ khi lạc quan thì mới có được sự hài hước. Một người luôn cảm thấy chán ghét vạn vật trên thế giới, không có hứng thú với bất cứ việc gì thì chắc chắn không thể là người hài hước.

Xưa có ông lão tên là Tái Ông sinh sống ở vùng biên giới phía bắc Trung Quốc. Ông là một người rất lạc quan và hài hước.

Một hôm, con ngựa nhà Tái Ông không hiểu vì sao mà lạc đường không thấy quay về. Hàng xóm biết chuyện đều tới chia buồn với ông. Nhưng Tái Ông lại chẳng thấy buồn, ngược lại còn an ủi mọi người: “Mất ngựa đương nhiên là việc xấu, nhưng ai biết được, có khi nó mang lại điều gì khác tốt đẹp hơn ấy chứ!”.

Không ngờ vài tháng sau, con ngựa lạc đường ấy lại quay về và dẫn theo một con ngựa khác. Đó là một con tuấn mã rất đẹp của người Hồ. Thấy vậy, hàng xóm đều tới chúc mừng nhà ông. Ông lão không có vẻ gì vui mừng, nói: “Biết đâu việc này lại chẳng mang đến tai họa gì.”

Con trai của Tái Ông rất thích con tuấn mã mới, ngày nào cũng cưỡi nó đi dạo chơi mà không biết chán. Một hôm, cậu con trai vì hứng chí quá nên bất cẩn ngã từ trên lưng ngựa xuống, gẫy mất một chân, trở thành người tàn tật suốt đời. Những người hàng xóm tốt bụng nghe tin lại tới hỏi han, an ủi, nhưng Tái Ông hoàn toàn không tỏ ra bi thương, ông vẫn nói câu cũ: "Ai biết nó có mang lại điều gì tốt đẹp hơn không."

Một năm nữa trôi qua, người Hồ đưa quân sang xâm lược, tình hình biên cương vô cùng căng thẳng, những thanh niên trai tráng đều bị gọi nhập ngũ, mười người thì có tới tám, chín người chết trên chiến trường. Nhưng con trai Tái Ông do chân bị tàn phế nên được miễn quân dịch, vì thế bố con ông thoát được kiếp nạn sinh li tử biệt.

Sau đó, người đời tổng kết câu chuyện này thành câu thành ngữ "Tái Ông thất mã" với ngụ ý rằng: Việc tốt hay xấu trên thế gian này đều không phải là tuyệt đối, trong điều kiện nhất định, việc xấu có thể mang tới kết quả tốt. Bởi vậy, hãy nhìn nhận thế giới qua một đôi mắt tràn đầy sự lạc quan, tin tưởng.

Có một anh thanh niên, sau khi đi thử xe máy mới thì bị tai nạn và trở thành tàn phế, anh nói đùa với những người tới thăm: "Chà, ngày trước tôi cứ nghĩ, một ngày mình có một cái xe máy mới thì tốt. Bây giờ tôi có một chiếc xe thật, hơn nữa đúng là có trong một ngày". Mọi người nghe anh nói đều bật cười vui vẻ.

Đối với anh thanh niên này, bị tai nạn xe là một sự thực không thể thay đổi, nhưng anh không nhìn sự việc đó một cách quá nặng nề, mà sử dụng sức mạnh của sự hài hước để làm giảm bớt nỗi đau khổ của bản thân, đồng thời mang lại cho những người xung quanh sự vui vẻ, lạc quan.

Nhìn cuộc đời dưới một lăng kính mới mẻ sẽ khiến chúng ta có cái nhìn vui vẻ hơn, đó là điều mà chỉ những người hài hước mới làm được. Người hài hước thường tỏ ra vô cùng cởi mở, với bất cứ sự việc gì cũng luôn giữ thái độ tích cực, lạc quan.

Hài hước có tác dụng rất tích cực, nó vừa giúp tâm lí chúng ta giữ được sự cân bằng, ổn định, lại vừa có thể giải tỏa những nút thắt tâm lí, phát huy vai trò giảm thiểu lo lắng, bất an, là một “liều thuốc phòng ngự” giúp cho tinh thần luôn được khỏe mạnh.

Hài hước luôn khiến cuộc sống trở nên thú vị hơn. Nó là ánh sáng của trí tuệ, là một phẩm chất tốt đẹp của tư duy chứ không phải là biểu hiện của sự lẻo mồm lẻo mép, cũng không phải là những trò đùa dung tục. Hài hước có thể giúp ta hiểu hơn về cuộc đời, tìm ra điểm sáng trong cuộc sống, mang lại cho con người niềm vui và hạnh phúc.

Triết gia nổi tiếng Socrates là một người vô cùng hài hước. Trước những sai lầm của người khác, ông không bao giờ chọn cách chỉ trích, mà chọn sử dụng một phương pháp khác – hài hước.

Vợ Socrates là một người tính tình nóng nảy, thường xuyên làm người chồng nổi tiếng của mình mất mặt trước đông đảo mọi người.

Có một lần, khi Socrates đang cùng học trò thảo luận về mấy vấn đề học thuật thì không biết vì sao đột nhiên vợ ông xông vào quát tháo, khiến cả lớp học kinh ngạc. Sau đó, bà còn xách một thùng nước lạnh dội vào người Socrates, khiến ông ướt như chuột lột.

Khi các học sinh đang tỏ ra vô cùng ngượng ngùng, bối rối thì Socrates hiền hòa cười nói: “Ta biết ngay sau khi có sấm là trời mưa mà.”

Chỉ một câu nói hài hước ấy của ông đã khiến cơn tam bành của bà vợ lập tức tan biến, mọi người cùng bật cười vui vẻ. Điều khiến chúng ta khâm phục hơn nữa, đó là tố chất văn hóa cao siêu, nghệ thuật tu dưỡng và cả tấm lòng rộng lượng của bậc thầy trí tuệ này.

Từ đó có thể thấy một người hài hước sẽ biết nhìn thế giới từ góc độ thú vị, giống như Socrates. Hay nói cách khác, một người muốn có sự hài hước thì nên nhìn nhận thế giới từ góc độ khác thú vị hơn.

Bởi vậy, xét trên một phương diện nào đó thì hài hước có thể giúp chúng ta giảm nhẹ áp lực tâm lí, thoát khỏi khó khăn, chiến thắng phiền não, phấn chấn tinh thần; từ đó khiến cho mọi người càng thêm yêu mến, tin tưởng bạn, các mối quan hệ cũng trở nên hài hòa hơn, tình cảm được thắt chặt hơn.

Hài hước không có nghĩa là đùa cợt, nó sâu sắc hơn đùa cợt rất nhiều; hài hước không có nghĩa là chọc cười, nó có ý nghĩa hơn việc chọc cười rất nhiều; hài hước cũng không phải là mồm mép, dung tục, chớt nhả, mà là một phẩm chất và năng lực, và cũng là một môn nghệ thuật.

Engels cho rằng, hài hước là biểu hiện của trí tuệ, tu dưỡng và đạo đức. Có một nhà văn còn nói, linh hồn của hài hước chính là sự chân thành và trang nghiêm.

Có lẽ bạn sẽ không khó để nhận thấy một người có lòng dạ hẹp hòi, chi li tinh toán, thủ đoạn độc ác, đê tiện bỉ ổi thì sẽ rất khó có được sự hài hước.

Bởi vì hài hước có mối quan hệ mật thiết với sự thành thực, lương tri, đạo đức và chân lí, còn sự giả dối, bất nghĩa, vô nhân tính thì không thể đi cùng với sự hài hước.

Trong cuộc sống hay công việc thường ngày, nếu mỗi người biết hài hước hơn một chút thì sẽ có được tâm trạng thoải mái hơn một chút.

Vậy chúng ta hãy cố gắng luôn giữ một tâm lí khỏe mạnh để chào đón ngày mới, nhìn nhận thế giới bằng đôi mắt lạc quan, như thế, bạn sẽ phát hiện ra mình có một cuộc sống tốt đẹp hơn, hạnh phúc hơn.

## 3. TRÍ NHỚ VÀ KHẢ NĂNG PHẢN ỨNG TỐT

Sự hài hước luôn tồn tại trong mọi ngóc ngách của cuộc sống. “Hài hước” lại có thể chia thành hai loại: tầng nông và tầng sâu.

“Tầng nông” để chỉ sự hài hước được thể hiện qua biểu cảm, ngôn ngữ cơ thể, thêm vào đó là lời nói, có thể khiến người ta bật cười, qua đó đạt mục đích chọc cười người khác.

Còn “tầng sâu” thì để chỉ sự hài hước thông qua việc chọn một thời điểm thích hợp để bày tỏ quan điểm về thế giới và suy nghĩ về sự vật, mà cách biểu đạt suy nghĩ và quan điểm này lại vận dụng những hiện tượng tưởng chừng rất đơn giản và bình thường trong cuộc sống, dùng cách nói bình thường nhưng hàm chứa chân lí để chọc cười người khác. Hay nói cách khác, đó là những câu nói nghe qua tưởng chừng hoang đường nhưng trong đó lại hàm chứa đạo lí hay một sự tổng kết đúng đắn, phản chiếu ánh sáng của trí tuệ. Và điều này cần phải được xây dựng trên cơ sở một nền móng kiến thức phong phú.

Hài hước ở tầng nông cần có đầu óc thông minh, phản ứng nhanh nhạy, trí nhớ tốt.

Hài hước ở tầng sâu thì ngoài những nhân tố kể trên, còn cần có một tư duy nhạy bén và khả năng lí giải vấn đề. Có thể nói đây là điều mà không phải ai cũng đạt tới được.

Thâm thúy khó lường, sự hài hước ở tầng sâu có lẽ sẽ không mang lại không khí náo nhiệt như sự hài hước ở tầng nông, mà thường chỉ khiến bạn mỉm cười nhẹ nhàng, nhưng như thế không có nghĩa là nó làm giảm bớt sự tán thành và khâm phục mà người khác dành cho bạn. Có thể người khác không nói ra, nhưng hình ảnh của bạn trong lòng họ sẽ dần dần được nâng cao.

Hài hước khác với chọc cười. Chọc cười là thông qua những ngôn ngữ, hành vi khác người hay khác thường để giành được tiếng cười của mọi người, nhưng nó thiếu những ý nghĩa sâu xa mà hài hước mang lại.

Trước khi Chiến tranh thế giới thứ nhất nổ ra không lâu, người ủng hộ chủ nghĩa nữ quyền ở Mĩ – Nancy Witcher Astor có một cuộc phỏng vấn thủ tướng Anh – Churchill, Churchill cũng rất nhiệt tình đón tiếp cô.

Trong lúc trò chuyện, Astor thảo luận tới vấn đề quyền lực của phụ nữ và khẩn thiết hi vọng Churchill giúp cô trở thành nữ nghị sĩ đầu tiên bước chân vào Hạ viện. Churchill chế giễu suy nghĩ này của cô, và cũng không đồng ý với một số quan điểm của nhà nữ quyền này, khiến cô nổi giận.

Cô nói: “Nếu tôi là vợ ngài, tôi sẽ cho thuốc độc vào li cà phê của ngài.”

Churchill dịu dàng tiếp lời: “Nếu tôi là chồng cô, tôi sẽ uống nó mà không hề do dự.”

Nếu trong lúc trò chuyện, bạn nắm bắt được kĩ năng hài hước thì sẽ khéo léo đối phó được với các tình huống khó xử, điều tiết cuộc sống, thậm chí là thay đổi cả cuộc đời mình, khiến cho cuộc sống tràn đầy sự lạc quan.

Người hài hước thường nhanh trí trong việc hóa giải những tình huống khó khăn, nguy hiểm bằng những cách sáng tạo và chu toàn. Thường những người có EQ cao sẽ giỏi vận dụng sự hài hước để đối phó với tình huống nguy cấp.

Một hôm, Goethe – nhà thơ người Đức đi tản bộ trong công viên. Trên con đường nhỏ chỉ vừa cho một người đi, ông thấy một nhà phê bình luôn có những bài phê bình rất gay gắt đối với tác phẩm của ông đang bước tới.

Nhà phê bình này cao giọng nói: “Tôi chưa bao giờ nhường đường cho kẻ ngốc.”

“Còn tôi thì ngược lại!”, – Goethe bình tĩnh nói và mỉm cười bước sang một bên.

Cách xử sự thông minh này của Goethe còn được truyền tụng rộng rãi đến mãi sau này. Chiến thuật hài hước mà ông vận dụng cũng giống như nguyên lí lấy nhu khắc cương trong Thái cực quyền của Trung Quốc.

Trong mắt người đời, hài hước chẳng qua chỉ là một công cụ gây cười. Nhưng nếu bạn thực sự cho rằng như vậy thì bạn đã nhầm to.

Trong sự hài hước còn bao hàm cả trí tuệ, qua đó có thể nhận ra khả năng phản ứng của một người nhanh hay chậm, bởi vậy nó không những có thể chọc cười người khác, mà còn có rất nhiều tác dụng khác nữa.

Trong quá trình giao tiếp, hài hước không những có thể giải tỏa áp lực cho cả đôi bên mà còn có thể thể hiện nhân cách, sự cởi mở, khoáng đạt, đồng thời thể hiện trí tuệ, tài năng cũng như sức hút của con người.

Nếu gặp phải một sự việc ngoài ý muốn hoặc một vấn đề khó trả lời trực tiếp, thì chúng ta có thể thông qua sự hài hước để thoát khỏi sự bối rối, tạo cho mình một con đường lui.

Quý ông nọ đang dùng cơm trong nhà hàng thì đột nhiên phát hiện ra trong tô canh có một con ruồi. Ông bèn gọi người phục vụ tới, lạnh lùng hỏi: “Xin hỏi, cái thứ này đang làm gì trong tô canh của tôi?”.

Trong tình huống này, cho dù người phục vụ có giải thích hay xin lỗi thế nào đi nữa thì cũng sẽ phải nhận lời phê bình gay gắt, thậm chí là khiến cho thực khách thêm phẫn nộ. Nhưng cuối cùng, sự hài hước đã cứu anh ta một bàn thua, khiến không khí trở nên bớt căng thẳng.

Anh ta cúi xuống, quan sát rất lâu rồi trả lời: “Thưa ngài, nó đang bơi ngửa!” Các thực khách trong quán ăn lập tức bật cười.

Một vị khách đến dùng bữa ở một khách sạn nổi tiếng, gọi món tôm hùm. Nhưng ông phát hiện ra con tôm hùm trong đĩa chỉ có một cái càng. Ông bèn hỏi người phục vụ, người phục vụ lập tức gọi ông chủ tới.

Ông chủ tỏ ra vô cùng biết lỗi và giải thích: “Xin lỗi quý khách, thực ra tôm hùm là một loài động vật rất tàn nhẫn. Có thể khi đánh nhau

với đồng loại, con tôm hùm của ngài đã bị cắn mất một bên càng.”

Vị khách cũng khéo léo trả lời: “Vậy thì phiền ông đổi cho tôi con tôm đã chiến thắng.”

Ở đây, cả ông chủ và vị khách đều dùng cách nói rất hóm hỉnh để uyển chuyển giải quyết mâu thuẫn giữa đôi bên. Phương thức này không hề giễu cợt, phê phán hay làm tổn thương tới lòng tự trọng của người khác mà vẫn bảo vệ được danh dự cho nhà hàng cũng như lợi ích của khách hàng.

Còn sự hài hước của ông chủ cũng có mối quan hệ mật thiết với khả năng phản ứng của ông. Bạn thử nghĩ xem, nếu ông không có khả năng phản ứng tốt thì liệu có thể đối phó được với tình huống khó xử này không?

Trong sự hài hước cũng bao hàm trí tuệ của mỗi người, khi người khác nói bạn thật hài hước, thực ra là họ đang khen ngợi sự thông minh của bạn, bởi một người không thông minh thì sẽ khó lòng thể hiện được sự hài hước.

Hài hước cần có một khả năng ứng biến nhanh nhạy, thích hợp với thời điểm thì mới có thể khiến người ta bật cười. Hài hước còn cần tới trí tuệ, dùng lời lẽ uyển chuyển để biểu đạt một thông tin, bởi vậy, ít nhiều nó cũng mang chút châm chọc.

Chỉ khi nhanh chóng nắm bắt được bản chất của sự vật, rồi dùng sự so sánh thích hợp, ngôn ngữ vừa phải để biểu đạt thì mới mang lại cho người khác cảm giác thoải mái, nhẹ nhàng.

Đương nhiên, khi thể hiện sự hài hước, bạn nên đặc biệt chú ý: Nguyên tắc quan trọng là tuyệt đối không được qua loa đại khái, các vấn đề khác nhau cần có cách xử lí không giống nhau, khi xử lí vấn đề phải có sự linh hoạt, hài hước nhưng không dung tục, như thế hài hước mới thực sự mang lại “dinh dưỡng” cho đời sống tinh thần của con người.

Một hướng dẫn viên du lịch đang giảng giải về những điều cần chú ý khi đi du lịch. Lúc bắt đầu, anh ta đã nói trước là chỉ nói hai câu, nhưng chẳng hiểu sao lại nói suốt mười phút đồng hồ, một vị khách nửa đùa nửa thật nói: “Anh chỉ nói hai câu mà sao lâu thế?”.

Các du khách khác đều bật cười, người hướng dẫn viên rất bối rối, nhưng lập tức nói: “Câu mở đầu và câu kết thúc, ở giữa không tính, vậy chẳng phải là hai câu sao?” Câu trả lời hài hước và nhanh trí ấy đã giúp anh thoát khỏi sự bối rối, các du khách cũng cười vui vẻ.

Có một hướng dẫn viên du lịch khác cùng khách Âu Mĩ đi ăn cơm, vị khách đó có vẻ rất hứng thú với việc dùng đũa của người bản địa, bèn muốn người hướng dẫn làm mẫu.

Trong lúc làm mẫu, do bất cẩn nên người hướng dẫn làm một chiếc cốc rơi xuống đất vỡ tan, khiến tất cả thực khách xung quanh giật mình. Không khí trong quán ăn lập tức trở nên yên lặng, các vị khách đều quay sang nhìn anh.

Lúc này, anh nhún vai nói: “Như thế gọi là hoa nở dưới đất, vàng ngọc đầy nhà”. Sự hài hước của anh khiến cách du khách lại náo nhiệt trở lại, quán ăn lập tức ồn ào hẳn lên.

Bởi vậy trong cuộc sống, chúng ta nên học cách củng cố trí nhớ thêm sâu sắc, nâng cao khả năng quan sát sự vật, hiện tượng, bồi dưỡng sự nhanh nhạy để nâng cao khiếu hài hước.

## 4. LÙI MỘT BƯỚC ĐỂ TIẾN HAI BƯỚC, BIẾT NHƯỜNG NHỊN NGƯỜI KHÁC

Khi nói về lí do thành công, người ta thường nhấn mạnh tinh thần tích cực tiến thủ. Nhưng có những lúc, chỉ biết lao về phía trước chưa chắc đã là phương pháp tốt nhất; thực ra, lùi một bước để tiến hai bước cũng là một sách lược trong cuộc sống.

Đương nhiên chúng ta nên cổ vũ tinh thần quyết không từ bỏ mục tiêu đã đề ra, bởi trên thực tế, thực sự nó đã khiến rất nhiều người đạt được thành công.

Nhưng trong thế giới phức tạp và không ngừng thay đổi này, đương nhiên chúng ta không thể sử dụng cùng một sách lược để đối phó với mọi tình huống, đôi khi chúng ta cũng phải biết nhún mình, nhường nhịn người khác. Trong cuộc sống, trường hợp như vậy không phải là hiếm.

Ví dụ, giữa một khu chợ đông đúc, anh A vô tình giẫm phải chân anh B, anh B bèn nhắc nhở: "Này, anh đang tự làm đau chân mình đấy à?" Anh A nói: "Xin lỗi, chân tôi không có mắt. Ha ha, hay là anh giẫm lại tôi một cái đi!" Như thế, chỉ đôi câu nói đã giúp hai người tránh được một cuộc cãi vã không đáng có.

Thực ra, trong cuộc sống hàng ngày, thêm một chút hài hước, bớt vài phần nguyên tắc là chúng ta đã có thêm rất nhiều niềm vui và lòng yêu đời. Trong công việc, thêm một phần hài hước, bớt vài phần cứng nhắc là chúng ta có thể giảm bớt áp lực, nâng cao nhiệt tình với công việc. Trong giao tiếp, thêm một chút hài hước, bớt vài phần khắc nghiệt là chúng ta đã có thể biến mâu thuẫn thành mối quan hệ hòa hảo, tăng cường sự thấu hiểu, thông cảm giữa người với người.

Hai người A và B vì một nguyên nhân rất nhỏ trong công việc mà cãi nhau. A chất vấn B: "Vì sao anh vô lí thế hả?" B nói: "Tôi vốn không có lí thì nói lí gì với anh?" A nghe thế bật cười, thế là mọi giận hờn đều tan biến.

Có những lúc, nếu cứ giữ thái độ căng thẳng kéo dài chưa chắc đã mang lại kết quả tốt. Cho dù là trong việc gì cũng đều nên biết nhường nhịn, bởi nhường nhịn đôi khi sẽ mang lại cho chúng ta những thu hoạch không ngờ.

Có một ông lão bị một chàng trai trẻ đụng phải trên xe bus, ông lão không những không trách cứ mà còn hài hước nói: "Tại tôi đứng không đúng chỗ phải không?" Chỉ một câu nói hài hước đã khiến không khí căng thẳng trong phút chốc bị nhấn chìm bởi tiếng cười của mọi người.

Trên thực tế, trong nhiều trường hợp, cùng một câu nói nhưng nếu nói bằng giọng điệu hài hước có thể khiến cả đôi bên vui vẻ; cùng một câu chuyện nhưng nếu xử lí khéo léo, mềm mỏng một chút có thể khiến tâm trạng thoải mái hơn. Hài hước cần sự độ lượng, mà độ lượng thì cần một tấm lòng rộng mở, rộng mở thì khí huyết lưu thông, khí huyết lưu thông thì tâm trạng vui vẻ, đó là một phản ứng dây chuyền rất tốt. Như Triệu Phác Sơ từng nói: "Mặt trời mọc ở biển Đông, lặn ở núi Tây, buồn cũng là một ngày, vui cũng là một ngày; gặp chuyện gì cũng không tính toán nhỏ nhen thì con người sống mới thoải mái, trong lòng mới vui vẻ được…". Đã như thế thì tại sao chúng ta không làm một người hài hước có tâm trạng vui vẻ nhỉ?

Trong xã hội có rất nhiều người thường chờ đợi sự khoan dung của người khác. Thực ra, khoan dung không chỉ mang lại lợi ích cho người được khoan dung, mà bản thân người khoan dung cũng tự giải phóng cho bản thân. Một trái tim khoan dung độ lượng có thể rút gần khoảng cách giữa người với người. Đó cũng là điều kiện cần có để trở thành một người hài hước.

Trong cuộc đời mình, Balzac đã viết vô số tác phẩm nhưng thường đều là kết thúc trong bi kịch. Một đêm, ông đang ngủ say thì kẻ trộm đột nhập vào phòng ông, lục lọi bàn sách.

Balzac bị đánh thức bởi tiếng động, nhưng ông không hét lên mà lặng lẽ ngồi dậy, thắp đèn, bình tĩnh cười nói: "Chàng trai, đừng lục nữa. Ban ngày tôi còn chẳng tìm được tiền trong ngăn kéo, bây giờ tối thế này, cậu tìm làm sao được."

Sự hài hước thể hiện sự chân thành, rộng lượng và tâm địa hiền lành lương thiện của con người, đồng thời đó cũng là một hành động văn minh được con người sáng tạo ra để ứng phó với những tình huống khó khăn trong cuộc sống. Nó giống như một cây cầu kéo gần khoảng cách giữa người với người cũng như lấp đầy khoảng trống giữa những tâm hồn. Ngoài ra, nó còn có vai trò tích cực trong việc thúc đẩy mối quan hệ giao tiếp, là động lực không thể thiếu giúp con người vươn lên đến đỉnh cao của sự nghiệp.

Muốn hình thành một không khí văn hóa xã hội hài hước, cho dù là đối với cá nhân hay xã hội cũng đều phải có sự tự do tương đối. Nếu thiếu nền móng này thì sự hài hước sẽ như cái cây không có rễ. Bởi vậy, hài hước cũng phải thấu tình đạt lí.

Có một lần, rất nhiều người được mời tới nhà một người nổi tiếng trong giới thượng lưu dùng bữa. Nhà người đó rất giàu có, trong phòng khách bày đầy các món đồ mĩ nghệ tinh xảo, món nào cũng rất đáng giá.

Ăn trưa xong, mấy vị khách vừa nói chuyện vừa đi ra ngoài cửa. Lúc này, chủ nhân đột nhiên đi tới trước một vị khách đang chuẩn bị ra về: “Tôi rất vui vì ngài thích các món đồ của tôi”, sau đó thò tay vào túi áo người khách kia, lấy ra một món đồ rất đáng tiền và nói tiếp, “Tôi nhận ra ngài thích món đồ này, hơn nữa còn muốn ngắm nó dưới ánh nắng.”

Tên trộm ăn mặc đường hoàng kia giật mình, chột dạ nhìn xung quanh xem có ai phát hiện ra hành vi của mình không. Còn những người ngồi trong phòng khách tuy rằng tận mắt chứng kiến cảnh tượng này, nhưng mọi người cũng phối hợp với chủ nhân, giả bộ như không nhận thấy hành vi ăn trộm.

Để vở kịch giống thật hơn, chủ nhân cùng gã trộm bị bắt quả tang còn đứng dưới ánh nắng để ngắm nghía món đồ. Sau đó chủ nhân cầm món đồ trong tay, đi vào phòng và đặt lại vị trí cũ. Còn tên trộm kia đành lặng lẽ lên xe ra về, từ đó không bao giờ còn cơ hội tham dự những bữa tiệc trong giới thượng lưu nữa.

Vị chủ nhân này đã tha cho tên trộm đi và giữ lại thể diện cho hắn, bởi vậy tất cả mọi người có mặt ở đó đều khâm phục ông vô cùng. Ông chính là một cao thủ trong nghệ thuật giao tiếp.

Lùi, thể hiện sự khoan dung. Nếu nói rằng mặt biển vì rộng nên bao la, mặt đất vì rộng nên tràn đầy sức sống, bầu trời vì rộng nên bát ngát, vậy thì con người cũng nên vì rộng lượng mà trở nên cao thượng, bởi những người có phẩm chất cao thượng đều được hoan nghênh và được mọi người tôn kính.

“Lùi vài bước” có thể thúc đẩy tình cảm giữa người với người, đồng thời khiến các mối hợp tác trở nên thuận lợi hơn. Chỉ cần bạn chịu “lùi” thì bạn sẽ dễ dàng bước lên chiếc thang của xã hội, trèo ngày càng cao hơn.

Hài hước là ngôn ngữ của bậc trí giả, hoặc là bạn lựa chọn thái độ mỉm cười và suy nghĩ vấn đề trên góc độ khác, hoặc là lựa chọn lùi lại một bước để khoảng không gian tiếp theo được rộng mở hơn.

## 5. HIỂU RÕ ”LIỀU LƯỢNG” CỦA HÀI HƯỚC

Tục ngữ nói: “Lời nói chẳng mất tiền mua, lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau”. Hài hước cũng tương tự, muốn nói thì phải nói sao cho hợp lí, giữ nguyên tắc: Nắm được “mức độ” cần nói, phân biệt rõ từng trường hợp. Đùa giỡn quá đà sẽ dễ gây chuyện thị phi. Bởi vậy, muốn thể hiện sự hài hước thì cũng phải chú ý tới mức độ.

Hài hước không phải là kĩ năng lòe bịp, mà là biểu hiện của trí tuệ và tình cảm, là một môn khoa học, và cũng là một nghệ thuật.

Nhưng cũng không thể lạm dụng sự hài hước, nếu không sẽ biến sự hài hước của mình thành lố bịch. Một người tự tin, lạc quan có phẩm chất cao thượng, độ lượng sẽ có tính cách hài hước. Ngược lại, một người vô vị, khô khan thì sẽ chỉ khiến người ta ngày càng chán ghét mà thôi.

Nếu không nắm được “liều lượng” của hài hước thì sẽ làm tổn hại tới hình tượng thành thực, trang trọng và đáng tin cậy của mình trong lòng người khác, đồng thời giảm bớt uy tín của bản thân trong mắt họ, thậm chí còn ảnh hưởng trực tiếp tới quan hệ đôi bên.

Bởi vậy, nói chuyện hài hước cũng cần phải có mức độ. Đừng bới móc hay cười nhạo người khác, cũng đừng nhại lại hành động hay câu nói của họ để chế giễu; đừng lải nhải nói không biết chán, bởi vì ngôn ngữ hài hước cần phải khổ luyện. Đừng chỉ biết trêu đùa, giỡn chơi, như thế bạn chỉ được cái tiếng là “thằng hề” chứ không phải là hài hước.

Hài hước cũng cần phải chọn thời điểm thích hợp. Một khi bạn phát hiện ra sự hài hước này khiến mọi người vui vẻ hoặc khuấy động không khí thì bạn đừng do dự mà hãy thể hiện ra. Nhưng nếu bạn phát hiện không khí xung quanh không thích hợp với sự hài hước thì hãy “biết điều” mà nén mình lại.

Hài hước cũng cần phải chú ý tới đối tượng, hãy phân biệt giới tính, thân phận, địa vị, kinh nghiệm, tố chất văn hóa và tính cách của từng đối tượng khác nhau, không phải ai cũng là đối tượng thích hợp để nói chuyện hài hước.

Thường thì với người quen, đồng hương, bạn học, đồng nghiệp, cấp dưới… có thể đùa giỡn, nói những câu hài hước, thú vị, nhưng cũng không nên đùa quá trớn.

Đối với cấp trên, người nổi tiếng, người lớn tuổi, người lạ, nữ giới, đặc biệt là thiếu nữ, những người có tính cách khép kín, những người bất mãn với công việc hay nơi làm việc thì không nên tùy tiện nói đùa.

Lời nói hài hước phải đúng mức, đùa quá trớn dễ chuyển thành vô duyên, khiến người ta thấy ghét; sự hài hước không phù hợp có khi còn trở thành cuồng ngôn, bị người ta chỉ trích.

Ngoài ra, lời nói hài hước cũng phải phù hợp với hoàn cảnh thực tế của mình. Có câu chuyện như sau:

Hơn 50 năm trước, khi đại văn hào người Anh Bernard Shaw tới thăm Thượng Hải, Lâm Ngữ Đường đã lên thuyền đón tiếp ông.

Lâm Ngữ Đường nói: “Ở đây mấy ngày qua đều có tuyết, hôm nay mới nắng. Ông đúng là may mắn, vừa tới Thượng Hải đã nhìn thấy mặt trời.”

Bernard Shaw nghe thấy thế thì mỉm cười nói: “Là mặt trời may mắn thì đúng hơn, được gặp tôi ở Thượng Hải.”

Câu nói “Là mặt trời may mắn…” từ miệng Bernard Shaw nói ra nên nghe có vẻ hóm hỉnh, khiến người ta vui vẻ. Nhưng nếu đổi lại là người khác, ví dụ như nhân vật Cu D[1] mà đến AQ cũng coi thường, nhất thời cao hứng nói với người ở làng Mùi rằng: “Là mặt trời may mắn, được gặp tôi ở làng Mùi.” thì người dân làng Mùi không cho anh ta một bài học mới lạ.

*[1] Cu D: Nhân vật xuất hiện trong tác phẩm AQ chính truyện của nhà văn Lỗ Tấn (ND).*

Trong công việc cũng vậy, đặc biệt là ở những nơi thường xảy ra sóng gió như văn phòng làm việc thì càng cần phải chú ý tới nghệ thuật nói đùa, cho dù là một câu nói đùa nhẹ nhàng nhất cũng phải cẩn trọng. Đương nhiên là chẳng ai bắt bạn phải miệng câm như hến cả.

Trong công việc bạn còn cần lưu ý rằng, cấp trên mãi mãi là cấp trên, đừng hi vọng cấp trên sẽ bằng vai phải lứa với bạn. Cho dù trước đây hai người có là bạn học hay bạn thân đi nữa, thì trong công việc cũng đừng tự ý đùa cợt, đặc biệt là khi có mặt người khác.

Bạn tưởng rằng bạn đã rất thân quen với đối phương, có thể tùy tiện chế giễu khuyết điểm của họ. Nhưng hãy nhớ rằng, nếu không khéo léo thì lời nói đùa của bạn sẽ rất dễ khiến cho đối phương cảm thấy bạn đang cười nhạo họ. Nếu đó lại là một người nhạy cảm thì một câu nói vô tình của bạn cũng có thể khiến người ta nổi giận và tình bạn của hai bạn sẽ gặp sóng gió.

Có những câu nói đùa có thể làm giảm không khí căng thẳng trong công việc; có những lời nói đùa giữa hai người khác giới có thể kéo gần khoảng cách đôi bên. Nhưng hãy nhớ, khi nói đùa không được quá đáng, nhất là không được nói chuyện bậy bạ trước mặt người khác giới, như thế đồng nghĩa với việc hạ thấp nhân cách của bạn trong mắt đối phương.

Hài hước là liều thuốc bổ trong cuộc sống, bởi vì nhờ có sự hài hước, cuộc sống mới trở nên thú vị và sinh động hơn. Thế nhưng

trên đời này tiếc thay lại có những người không biết nói đùa, thường khiến cho người nói đùa cảm thấy khó xử, ngượng ngùng.

Việc đùa giỡn giữa những người bạn là không thể tránh khỏi, nhưng nếu để xảy ra hiểu lầm thì không tốt chút nào, bởi vậy khi nói đùa nên chú ý đừng để quá đà. Hãy cùng xem ví dụ dưới đây, chắc chắn bạn sẽ hiểu ý của tôi:

Hai nhà Triệu Hồng và Lí Kiệt vốn không có hiềm khích gì, thậm chí có thể nói là quan hệ khá tốt, mỗi khi gặp gỡ đều cười nói rất vui vẻ.

Một lần, Kiệt đi xe máy không may đâm vào người khác, bị thương ở chân trái, trong một thời gian dài phải đi tập tễnh. Lúc này, Hồng đùa đùa nói với Kiệt rằng: “Hay là đâm nốt chân phải của anh đi, cân bằng rồi sẽ không phải đi tập tễnh nữa”. Người ngoài nghe thấy thế thì bật cười, Kiệt cũng cười.

Một câu nói đùa đơn giản như thế lẽ ra sẽ nhanh chóng chìm vào quên lãng, nếu như Kiệt không bị tai nạn lần thứ hai.

Khoảng ba tháng sau, Kiệt cảm thấy chân trái của mình đã đỡ hơn nhiều, thế là lại đi xe máy ra ngoài chuyển hàng.

Nhưng vì hàng chất quá đầy và nặng, không cẩn thận nên xe trượt bánh trên đường. Chiếc xe đổ về bên phải, hàng hóa trên xe đè lên chân phải của Kiệt. Tai nạn này khiến chân phải của Kiệt bị gãy.

Khoảng thời gian giữa hai lần tai nạn rất gần nhau, thế là có người nhớ lại câu nói đùa của Hồng và kể với vợ Kiệt.

Lúc này, vợ Kiệt đang lo cho chồng, bèn đổ toàn bộ trách nhiệm lần tai nạn này của Kiệt cho câu nguyền rủa của Hồng. Nhưng vì chẳng thể nào bắt Hồng bồi thường, thế nên chị đành biến lửa giận thành lời rủa. Chị đứng trước cửa nhà Hồng mà rủa rằng: “Cả nhà xuống lầu bị ngã gãy cổ, ra đường thì bị cướp…” Tóm lại đều là những lời nguyền rủa độc địa.

Thấy Kiệt bị thương, ban đầu Hồng cũng lo lắng cho bạn, thậm chí còn mua rất nhiều đồ tẩm bổ định mang sang nhà Kiệt. Đồng thời, anh còn định nói mấy câu chúc may mắn với Kiệt. Nhưng Hồng còn chưa tới nhà Kiệt thì đã nghe thấy lời nguyền rủa của vợ Kiệt. Mấy câu nói quá độc ác ấy khiến Hồng nổi giận đùng đùng.

Vốn là người nóng tính nên lúc này, suy nghĩ của Hồng lập tức thay đổi 180 độ. Anh cắt một miếng bìa có chữ "Gửi lại" rồi đưa cho vợ Kiệt: "Những lời nguyền rủa của cô tôi gửi lại hết cho nhà cô." Vợ Kiệt tức quá mà không làm thế nào được.

Mấy hôm sau, cậu con trai một tuổi của Hồng bị ngã từ trên cầu thang xuống. Hiềm khích giữa hai nhà càng như lửa đổ thêm dầu, xung đột xảy ra liên tiếp. Tình cảm hàng xóm láng giềng hòa thuận trong phút chốc biến mất, đổi lại là những tiếng đánh cãi chửi nhau không ngớt.

Chẳng qua chỉ là một câu nói đùa mà dẫn tới bao nhiêu chuyện không hay, phá hoại nghiêm trọng mối quan hệ hòa thuận trước đó. Bởi vậy, điều này nhắc nhở chúng ta rằng, khi nói đùa hãy giữ mức độ vừa phải và cần chú ý một số điều sau đây:

*1. Nói đùa tùy vào đối tượng*

Tính cách của mỗi người là khác nhau, có người tính tình cởi mở, rộng lượng, có người thì lại hẹp hòi. Bởi vậy, đối với những người có tính cách khác nhau thì lời nói đùa cũng khác nhau.

Đối với những người có tính tình cởi mở, độ lượng, bạn có thể đùa nhiều hơn một chút, như thế sẽ khiến không khí trở nên sôi nổi hơn; còn với những người nhạy cảm, hẹp hòi thì nên hạn chế nói đùa. Đối với phụ nữ, nói đùa cần phải đúng mực; đối với người già, khi nói đùa càng phải chú ý tôn trọng đối phương.

Tóm lại, khi nói đùa, hãy nhớ mục đích là giúp không khí thoải mái, vui vẻ hơn mà không làm tổn hại tới lòng tự tôn của đối phương.

*2. Quan sát tâm trạng của đối phương*

Cùng một người nhưng trong các tình huống khác nhau sẽ có tâm trạng khác nhau. Khi tâm trạng của đối tượng không tốt, cần được an ủi và giúp đỡ thì bạn đừng đùa cợt, bởi vì nếu không cẩn thận, đối phương sẽ cho rằng bạn đang chế giễu sự đau khổ của họ.

Nói đùa cần chọn khi tâm trạng mọi người dễ chịu, thoải mái, hoặc khi đối phương vì một việc nhà mà không vui, bạn có thể thông qua lời nói đùa để giúp cho tâm trạng của đối phương tốt hơn.

*3. Nội dung nói đùa phải lành mạnh, tao nhã*

Tuyệt đối không được lấy khiếm khuyết của người khác ra đùa cợt, lấy nỗi đau khổ của người khác làm niềm vui cho mình. Đồng thời, cũng tránh nói những chuyện dung tục, thô thiển.

Lời nói đùa phải có tri thức và thú vị, khiến mọi người học thêm được kiến thức mới, từ đó đạt được hiệu quả tích cực.

Tuy rằng hài hước cần hiểu rõ đâu là giới hạn, nhưng trong cuộc sống, giả sử gặp phải một người không biết điều thì nên đối phó như thế nào? Bạn có thể dùng sự hài hước để “hóa giải” điều đó, như thế có thể sẽ khiến bạn trở thành người có lí hơn.

Hãy đọc vài ví dụ dưới đây để xem họ đối phó với những người nói chuyện không biết điểm dừng như thế nào:

1. Một người mù khi lên xe bus, vô tình giẫm vào giày của một cô gái trẻ, cô gái quay đầu lại chửi: “Anh bị mù à?”

Người mù đó nói: “Tôi là người mù mà, mắt cô cũng mù à?”

Cô gái đó xấu hổ quá, không biết giấu mặt vào đâu cho đỡ ngượng.

2. Có một lần, tôi cùng một người bạn cụt tay trái vào nhà hàng dùng bữa, anh ta không cẩn thận làm thức ăn rơi xuống đất, bèn vội vàng gọi người phục vụ tới dọn.

Người phục vụ bực mình nói: “Không thấy tôi đang bận sao? Ông không có tay à?”

Tôi nghĩ, chết rồi, cãi nhau to rồi. Ai ngờ bạn tôi bình tĩnh đáp: “Tôi mà có một cánh tay thì đã chẳng phải phiền đến anh.”

Người phục vụ đó nhìn cái tay áo phất phơ của bạn tôi, bèn vội vàng tới lau nhà.

3. Trên xe bus, một cô gái ngồi cạnh một người lùn.

Cô tò mò hỏi: “Anh lùn thế có lấy vợ được không?”

Người lùn đó biết cô gái đang nghi ngờ điều gì, bèn ung dung trả lời: “Người lùn chúng tôi ngắn tay ngắn chân chứ những chỗ khác không ngắn.”

Cả xe cười nghiêng ngả…

Qua những ví dụ kể trên, chúng ta có thể hiểu rõ hài hước có thể hóa giải rất nhiều những bối rối trong cuộc sống. Nhưng hãy ghi nhớ mấy điều sau đây:

1. Khi nói đùa với người lớn tuổi hay ít tuổi hơn, không nên quá trớn

Đặc biệt là không nên nói những chuyện nam nữ, mấy thế hệ cùng nói đùa với nhau thì nên chọn những câu chuyện tao nhã, hài hước, giúp không khí xung quanh thêm đầm ấm, hòa thuận. Còn khi những người cùng lứa đang đùa giỡn về những chuyện nam nữ, bản thân mình là người lớn tuổi hơn hoặc nhỏ tuổi hơn cũng có mặt thì tốt nhất là không nên tham dự, chỉ lặng yên lắng nghe.

2. Khi đùa với người tàn tật cần tế nhị

Chẳng ai muốn người khác lôi khuyết điểm của mình ra giễu cợt, đặc biệt là người tàn tật. Người xưa có câu: “Đừng nói chuyện ánh sáng với người mù”. Bạn nên biết rằng, con người chẳng có ai là thập toàn thập mĩ, khiếm khuyết của người khác không phải là trò đùa của bạn. Những lời nói đùa như thế sẽ làm tổn thương nghiêm trọng tới đối phương, gây ra hậu quả khó lường.

3. Khi ở riêng với bạn khác giới, không nên nói đùa

Cho dù là nói đùa ý nhị thì cũng thường gây phản cảm cho đối phương, hoặc khiến người khác suy đoán thị phi, bởi vậy nên chú ý giữ gìn khoảng cách. Đương nhiên, trong một số trường hợp nhất định cũng không cần phải nghiêm túc quá.

Sự hài hước giữa hai người khác giới nên có một giới hạn nhất định, những câu chuyện vô nghĩa không những không thể kéo gần khoảng cách giữa đôi bên, mà ngược lại còn hạ thấp nhân cách của bản thân, dễ khiến đối phương cho rằng bạn là người dung tục.

4. Không đùa cợt khi người khác đang tiếp khách

Khi người khác đã có chủ đề nói chuyện chung và đang có được không khí hòa thuận, nếu lúc này bạn đột nhiên chen ngang vào nói đùa với bạn bè để thu hút sự chú ý của mọi người cũng như làm ngắt chủ đề chuyện trò của họ, phá hoại hứng thú nói chuyện, thì bạn bè sẽ cho rằng bạn đang khiến họ mất mặt.

5. Không sa sầm mặt khi đùa với người khác

Cảnh giới cao nhất của sự hài hước là người nói đùa không cười nhưng lại khiến người nghe cười nghiêng ngả. Tuy vậy, chúng ta không phải là các danh hài, thế nên rất khó làm được điều này. Bởi vậy, bạn đừng mặt mũi sầm sì khi nói đùa với người khác để tránh bị họ hiểu lầm.

6. Đừng suốt ngày nói đùa với đồng nghiệp

Nói đùa cần phải nắm được giới hạn, không thể lúc nào cũng đùa cợt. Nếu cứ như vậy trong một thời gian dài, dần dần trước mặt đồng nghiệp, bạn sẽ không còn giữ được hình tượng nghiêm túc, các đồng nghiệp cũng sẽ mất dần sự tôn trọng đối với bạn. Hơn nữa, trước mặt cấp trên, bạn dễ bị cho là người không nghiêm túc đứng đắn, khiến cấp trên không dám đặt niềm tin cũng như giao trọng trách cho bạn. Làm như thế đúng là lợi bất cập hại.

7. Đừng cho rằng trêu chọc người khác chỉ là đùa vui

Trêu chọc người khác là thể hiện sự không tôn trọng đối với họ, dễ khiến họ tưởng rằng bạn có ác ý, hơn nữa sau đó sẽ rất khó giải thích rõ ràng.

Trêu chọc không nằm trong phạm trù đùa vui, bởi vậy không được buông lời một cách tùy tiện. Trường hợp nhẹ thì chỉ làm tổn thương tới tình cảm của bạn với đồng nghiệp, nặng thì có thể còn ảnh hưởng tới "bát cơm" của bạn. Hãy nhớ "giữ mồm giữ miệng", họa từ miệng mà ra! Đừng để sau này mới hối hận thì không còn kịp nữa.

8. Có thiện ý

Có thiện ý với người khác là một nguyên tắc quan trọng trong nói đùa. Quá trình nói đùa thực ra là quá trình giao lưu tình cảm với nhau, nếu mượn câu nói đùa để đả kích, châm biếm người khác, bộc lộ cảm xúc bất mãn của bản thân thì người khác sẽ dễ dàng nhận ra.

Có thể có những người không mau mồm mau miệng, ngoài mặt có vẻ như bạn chiếm ưu thế so với họ, nhưng "sự lấn lướt" của bạn dễ khiến người khác nghĩ rằng bạn không tôn trọng họ, bởi vậy họ sẽ dè chừng trong mối quan hệ với bạn.

9. Chú ý hành vi khi nói đùa

Ngoài việc sử dụng ngôn ngữ, có lúc người ta còn thông qua các hành vi, động tác để chọc cười người khác.

Thông thường, hậu bối không nên đùa giỡn với tiền bối, cấp dưới không nên đùa giỡn với cấp trên, nam giới không nên đùa giỡn với nữ giới. Khi những người bạn cùng lứa đùa giỡn với nhau, nên nắm bắt đặc trưng tính cách và tâm trạng của đối phương để lựa chọn hình thức hài hước phù hợp.

Hãy cẩn trọng với lời nói đùa của mình, cho dù là về tâm trạng, ngôn ngữ hay hành động cũng đều nên "nháp" trước trong đầu, nếu không rất có thể bạn sẽ bắt đầu bằng lời nói đùa và kết thúc bằng

“chiến tranh”. Việc đùa cần phải có mức độ, nếu không sẽ rất dễ dẫn đến tình trạng “quá mù ra mưa” như chúng ta thường nói.

Có một cặp vợ chồng son, cả ngày luôn quấn quýt, đùa giỡn nhau rất vui vẻ. Một hôm, người chồng chĩa khẩu súng vào mặt vợ, nói: “Đứng yên, nếu nhúc nhích ta sẽ bắn ngươi!” Nói rồi vô thức bấm cò, khiến cho người vợ bị trọng thương. Đây là minh chứng rõ ràng cho nguyên tắc: Đùa giỡn không được quá đà.

Tóm lại, hãy biết thể hiện sự hài hước của mình một cách chừng mực, chứ đừng chỉ biết châm biếm, đả kích hay bới móc vào khuyết điểm của người khác, như thế chỉ làm tổn thương họ mà thôi. Đó là những điều rất quan trọng, nếu vận dụng tốt, bạn sẽ thấy rằng hài hước không chỉ mang lại cho bạn một tâm trạng vui vẻ, thoải mái mà còn khiến tình cảm giữa người với người càng thêm bền vững.

## 6. TÔN TRỌNG LÀ TIỀN ĐỀ CỦA HÀI HƯỚC

Thường ngày, bạn bè đùa giỡn nhau để giảm bớt áp lực của cuộc sống là một việc rất bình thường, nhưng nếu khi nói đùa không biết tôn trọng đối phương thì sẽ có thể làm tổn thương hòa khí giữa đôi bên.

Hài hước phải được đặt trên tiền đề là sự tôn trọng lẫn nhau chứ không phải là đùa một cách tùy tiện, nó là biểu hiện của một loại tri thức, thú vui, tư tưởng, trí tuệ, khi đã xác định được mức độ phù hợp thì sẽ giúp lời nói đùa đạt được hiệu quả cao nhất.

Sự tôn trọng đối với người khác được thể hiện qua việc giao tiếp với họ trên cơ sở bình đẳng tôn trọng lẫn nhau, không tỏ ra “trên cơ”, trịch thượng.

Nếu bạn không tôn trọng người khác thì cũng đừng mong sẽ nhận được sự tôn trọng của họ, ít nhất là người ta sẽ không muốn giao tiếp với bạn, mà bản thân bạn cũng không vui vì bị cô lập. Có một ví dụ rất thực tế trong cuộc sống như sau:

Ở làng nọ, có hai người nông dân, một người tên Lân, người còn lại tên Vương. Một hôm, Lân làm đồng xong, chẳng có việc gì để làm, bèn sang nhà Vương uống rượu. Hai người đang uống rượu rất vui vẻ, đột nhiên Lân làm ra vẻ úp mở, nói với Vương: “Vợ anh ngoại tình đấy, thế mà anh chẳng biết gì cả.”

Vương nghe vậy, bèn uống liền tù tì hai chén rượu rồi vào bếp lấy một con dao phay, sa sầm mặt hỏi Lân chuyện đó là thật hay giả.

Lân thấy Vương giận thật thì vội vàng giải thích: “Tôi chỉ đùa với anh thôi, đừng tưởng thật.”

Vương nghe thấy thế liền quát lớn: “Ai đùa như thế bao giờ, thế chẳng phải là sỉ nhục nhân cách của người khác sao?” Nói rồi cầm con dao chém cho Lân một nhát.

Vì sự việc xảy ra quá bất ngờ nên Lân không kịp tránh, bị con dao chém đúng vào phần thắt lưng. Những người hàng xóm nghe tiếng chạy đến kéo họ ra, đưa Lân vào bệnh viện, Vương cũng phải bồi thường cho Lân một khoản viện phí rất lớn.

Bởi vậy, nói đùa không nên quá trớn, những câu bông đùa phải trên cơ sở tôn trọng người khác thì mới nhận được sự đồng tình cũng như đạt được hiệu quả hài hước.

Mục đích ban đầu của hài hước vốn là muốn làm cho mọi người cảm thấy vui vẻ, nhưng không có nghĩa là lấy khiếm khuyết của người khác ra làm trò đùa – Đó là bài học mà Tuấn đã rút ra được khi trò chuyện với bạn bè.

Tuấn thường đùa giỡn với mấy người bạn, trong đó có một người tuy tuổi tác không chênh nhau là mấy, nhưng ngoại hình anh ta lại có vẻ “già” hơn cả bọn khá nhiều, hay nói dễ nghe một chút thì có thể dùng từ “chững chạc” để mô tả về anh bạn này.

Mấy người họ đều là những người trẻ tuổi, bởi vậy đề tài của họ thường xoay quanh mấy chuyện yêu đương, ví dụ: “Này, có mục tiêu chưa?”, “Hôm nay hai người có hoạt động gì không?”…

Nhưng khi người bạn có vẻ ngoài hơi “chững chạc” ấy tham gia thì cả mấy người đều hùa vào trêu chọc: “Này, ‘chú’ đừng tham gia với bọn ‘cháu’ nữa, về nhà mà bế con đi. Ha ha…”

Người bạn đó nghe thấy vậy bèn nói: “Làm ơn đừng có đem khiếm khuyết bề ngoài của người khác ra mà đùa cợt như thế, chẳng hay hớm gì đâu, hiểu chưa?” Tuấn để ý thấy người bạn đó có vẻ không vui.

Qua chuyện trên có thể thấy, khi nói những lời hài hước, đừng đem những khiếm khuyết của người khác ra giễu cợt, bởi mỗi người đều có khiếm khuyết riêng. Ai cũng có lòng tự tôn, nó sẽ bị tổn thương khi người khác nhằm vào điểm yếu để giễu cợt.

Khi lòng tự trọng bị tổn thương, mỗi người sẽ có những phản ứng khác nhau. Có người vì không muốn chịu thua mà cố gắng phấn đấu để cho người khác thấy rằng mình không thua kém ai; có người thì lại phản ứng theo hướng tiêu cực, từng bước đi tới thất bại, đồng thời cũng vô tình làm tổn thương tình cảm bạn bè.

Trong cuộc sống, thực ra ai cũng đều có những bí mật, những chuyện riêng tư không muốn người khác biết. Cho dù mối quan hệ tốt tới đâu đi nữa, bạn cũng không nên đem bí mật của ai đó công bố cho mọi người biết, càng không được coi đó là “nguyên liệu” để gây cười. Bạn hãy nhớ kĩ chân lí: “Họa từ miệng mà ra”, chuyện gì nên nói, chuyện gì không nên nói đều phải cân nhắc kĩ trong đầu.

Ông chủ một quán trà nọ lấy vợ được hai tháng thì sinh con, hàng xóm đều tới chúc mừng. Lúc này, một người bạn thân của ông chủ tên là Lâm cũng tới, mang theo cả món quà cho đứa bé là giấy và bút.

Ông chủ cảm ơn rồi ngạc nhiên hỏi: “Lâm, mang giấy và bút tặng cho đứa trẻ mới sinh có sớm quá không?”.

“Không”, Lâm nói, “Con cậu nóng tính quá. Lẽ ra phải 9 tháng sau mới được ra đời, vậy mà mới có 2 tháng nó đã đòi ra. Thêm 5 tháng

nữa chắc chắn nó sẽ đòi đi học, bởi vậy tôi phải chuẩn bị giấy và bút cho nó trước.”

Lâm vừa dứt lời thì mọi người liền bật cười, còn vợ chồng gia chủ thì thẹn quá, chẳng biết giấu mặt đi đâu.

Lấy bí mật của người khác ra để cười cợt là không nên. Trong ví dụ trên, Lâm đã nói thẳng ra rằng vợ chồng ông chủ quán trà “ăn cơm trước kẻng”, khiến mọi người đều ở vào tình huống khó xử.

Bởi vậy, nếu lấy bí mật của người khác ra để trêu đùa thì sẽ dễ dẫn đến tình trạng tuy người nói vô ý nhưng người nghe lại để bụng. Họ sẽ cho rằng bạn cố tình làm bẽ mặt họ, từ đó khiến nảy sinh thù hận không đáng có giữa đôi bên.

Trên tiền đề tôn trọng đối phương, chúng ta có thể phát hiện và sáng tạo thêm nhiều sự hài hước, từ đó xua tan nỗi buồn trong cuộc sống và những bối rối trong giao tiếp, để tiếng cười luôn song hành cùng ta suốt cuộc đời!

## 7. CÓ MỘT TRÁI TIM NGÂY THƠ, HỒN NHIÊN

Hài hước – nói cách khác chính là “thích đùa”, nhưng không ai bẩm sinh đã biết đùa, vậy rốt cuộc hài hước từ đâu mà có?

Trong cuộc sống, để có thể hài hước thực ra rất đơn giản, chỉ cần bạn có một trái tim hồn nhiên, ngây thơ. Có câu chuyện như sau:

Một đứa trẻ hỏi người bán vé: “Cô ơi, bao nhiêu tiền một vé xem phim ạ?”

Nhân viên bán vé: “60 nghìn cháu ạ.”

Đứa trẻ nói: “Cô ơi, cháu chỉ có 30 nghìn . Cô cho cháu vào đi, cháu chỉ xem bằng một mắt thôi được không ạ?”

Lời nói hài hước và ngây thơ của đứa trẻ đã khiến cô nhân viên bán vé bật cười mà cho nó vào xem.

Bạn thấy đó, trẻ em nói chuyện một cách ngây thơ, hồn nhiên, không giả bộ, bởi vậy luôn khiến mọi người yêu quý. Hay nói cách khác, “trái tim hồn nhiên” cũng đồng nghĩa với “sự thân thiện”, một người thân thiện sẽ khiến người khác cảm thấy gần gũi, không còn cảm giác xa lạ, từ đó trở nên thân thiết hơn.

Gia đình nọ muốn chuyển vào thành phố sinh sống, bèn đi tìm nhà ở khắp nơi. Cả nhà họ có ba người, gồm hai vợ chồng và đứa con năm tuổi.

Khó khăn lắm mới tìm được một căn nhà cho thuê, họ gõ cửa, thận trọng hỏi: “Ông có thể cho chúng tôi thuê nhà được không?”

Chủ nhà nuối tiếc nói: “Ôi, thật xin lỗi, chúng tôi không muốn cho nhà có trẻ con thuê.”

Hai vợ chồng nghe thấy thế, bối rối không biết làm thế nào.

Đứa con năm tuổi của họ quay lại gõ cửa nhà chủ, dõng dạc nói: “Thưa bác, cháu xin thuê căn nhà này, cháu không có con, chỉ có hai người già.”

Ông chủ nhà bật cười lớn, thế là đứa bé thuê được nhà.

Trong cuộc sống, mỗi người đều hi vọng khi giao tiếp với người khác có thể thể hiện được trí tuệ và sự hài hước của mình. Nhưng rất nhiều người vì thiếu mất sự hồn nhiên, ngây thơ nên không bộc lộ được sự hài hước này.

Có một nữ hướng dẫn viên du lịch, tính tình có phần hướng nội, bình thường khi đưa khách đi du lịch, cô thường ít nói vì không biết kể chuyện cười cho khách để làm không khí náo nhiệt hơn. Có lần, một vị khách đùa với cô, người này hiển nhiên là không có ác ý, nhưng cô lại không biết hài hước, tỏ ra căng thẳng vô cùng, biểu cảm không tự nhiên khiến đối phương cũng bối rối, làm không khí vui vẻ ban đầu biến mất.

Giám đốc nhân sự của một doanh nghiệp nọ, công việc khiến anh thường xuyên phải giao tiếp với người khác, nhưng bản tính anh vốn nghiêm túc, không thích đùa. Có lần, bộ phận anh tổ chức họp nội bộ, cấp dưới kể một câu chuyện cười vì muốn không khí sôi nổi hơn một chút, nhưng sự nghiêm túc, thiếu hài hước của anh khiến mọi người muốn cười mà không dám cười. Dần dần, mọi người đều cho rằng anh là người cao ngạo, không thân thiện. Những điều này đều khiến anh rất phiền muộn và cảm thấy áp lực nặng nề.

Trong cuộc sống, không phải tất cả mọi người đều có thể dễ dàng nói đùa, chẳng ai sinh ra đã hài hước bẩm sinh. Hài hước cần có kĩ năng nhất định, kĩ năng ấy phải dần dần mới rèn luyện được.

Cũng như cô hướng dẫn viên du lịch và người giám đốc nhân sự trong ví dụ trên, ai cũng hi vọng mình trở thành một người hài hước, nhưng thứ họ thiếu là sự hồn nhiên.

Có một lần Đạt Lai Lạt Ma đến thăm Đài Loan, phong thái ung dung tự tại, hóm hỉnh của ông lôi cuốn tất thảy cử tọa. Một phóng viên phỏng vấn Lạt Ma: “Bạch ngài, có phải trong Phật giáo có lệ là không được ăn khi đã quá giờ Ngọ đúng không ạ?”

Đạt Lai Lạt Ma đáp: “Đúng vậy!”

Phóng viên nọ lại hỏi tiếp: “Nhưng khi ấy đói bụng quá thì phải làm thế nào?”

Lạt Ma đáp: “Thì vào bếp ăn vụng thôi!”

Có sự hồn nhiên thì mới có thể trở thành một người hài hước trong cuộc sống. Lincoln là vị Tổng thống hài hước nhất trong số các Tổng thống của Mĩ. Hơn nữa, có những lúc ông còn tự trào rằng, điều này có mối liên hệ mật thiết với trái tim hồn nhiên, ngây thơ của ông. Những lời đùa giỡn của Lincoln hoàn toàn không có ác ý, hơn nữa còn rất đáng yêu.

Ví dụ, có lần Lincoln đùa với Bộ trưởng Bộ Tư pháp rằng: “Ông biết vì sao râu ông trắng hết mà tóc lại chỉ hoa râm không?”.

"Vì sao?" – Bộ trưởng tò mò hỏi.

"Bởi vì ông dùng cằm nhiều hơn dùng đầu!" – Lincoln bật cười, Bộ trưởng cũng bật cười.

Grant và Hillman là hai vị tướng lĩnh kiệt xuất của liên quân, một lần Lincoln gặp mặt hai người họ, đột nhiên ông hỏi Hillman: "Ông có biết vì sao tôi đối xử với ông và tướng quân Grant khác với mọi người không?".

Hillman giật mình trước câu hỏi của Tổng thống, vội vàng đáp: "Tôi không biết."

"Bởi vì hai người các ông không bao giờ gây phiền phức cho tôi." Câu trả lời của Lincoln khiến cả ba người bật cười vui vẻ. Lời nói của Lincoln vô cùng thật thà, nhưng lại hàm chứa triết lí rất sâu xa.

Khi Lincoln còn ở Nhà Trắng, ông thường nhận được thư đe dọa. Có một hôm, người bạn hỏi ông nghĩ gì về việc này. Lincoln trả lời rằng, tuần nào ông cũng nhận được thư đe dọa, nên chẳng còn bực mình vì điều đó nữa rồi. Nhìn dáng vẻ kinh ngạc của bạn, ông bổ sung thêm: "Chẳng còn việc gì tốt hơn việc quen với những điều này nữa!".

Câu nói đùa nổi tiếng nhất của Lincoln là: "Bạn có thể dùng toàn bộ thời gian để trêu chọc một người nào đó, hoặc dùng một chút thời gian để trêu chọc tất cả mọi người, nhưng bạn không thể dùng toàn bộ thời gian để trêu chọc tất cả mọi người."

Một trái tim hồn nhiên, trong sáng không chỉ ấm áp mà còn chân thành. Bởi vì có chân thành thì mới làm nên sự hài hước. Ứng cử viên Tổng thống của Đảng Dân chủ – Stevenson trong suốt thời gian tranh cử, để giành được thiện cảm của nhân dân, ông đã tỏ ra rất coi trọng trẻ em. Khi diễn thuyết, ông thường hỏi: "Xin hỏi, có ai muốn làm ứng cử viên Tổng thống, hãy giơ tay?" Mọi đứa trẻ có mặt ở đó đều giơ tay lên.

Sau đó, ông lại hỏi: “Xin hỏi các bạn trẻ, trong số các ứng cử viên Tổng thống, ai là người muốn làm trẻ con nhất?” Nói xong, ông lập tức giơ tay, khiến các bậc phụ huynh có mặt ở đó đều bật cười nghiêng ngả. Tuy rằng cả hai lần tranh cử Tổng thống, Stevenson đều thất bại dưới tay của Eisenhower, nhưng sự hồn nhiên của ông đã để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng người dân Mĩ.

Hài hước là ngôn ngữ của một trái tim ngây thơ, trong sáng. Không phải tất cả mọi người đều hài hước, nhưng chỉ cần bạn có sự hồn nhiên, ngây thơ như những đứa trẻ thì cũng đã đủ để làm một người hài hước rồi đó.

## 8. NÓI MỘT CÁCH UYỂN CHUYỂN, TẾ NHỊ

Nói chuyện hàm súc là một nghệ thuật, cũng là một kĩ năng của hài hước. Biểu đạt sự hài hước một cách tế nhị là không nói trực tiếp vào điều quan trọng mà mình muốn nói, nhưng lại khiến tất cả mọi người hiểu được ý của mình, hơn nữa còn thấy vui vẻ với câu chuyện đó.

Lincoln là một người nổi tiếng hài hước, những câu nói của ông không những không hề dung tục mà còn thể hiện một trí tuệ nhạy bén.

Lincoln thường xuyên khéo léo giễu cợt tướng mạo của mình. Có một lần, ông tham dự cuộc họp và được mời phát biểu, vì không tiện từ chối, nên ông kể một câu chuyện:

Một hôm, ông gặp một vị phu nhân, bà ta quan sát ông một hồi lâu rồi nói: “Thưa ngài, ngài là người đàn ông xấu xí nhất tôi từng gặp.”

Lincoln đáp: “Thưa phu nhân, tôi cũng chẳng còn cách nào khác, bà có góp ý gì không?”

Vị phu nhân đó nghĩ một lúc rồi nói: “Thế thì ông ở nhà cũng được.”

Sau khi kể xong câu chuyện đó, Lincoln bèn ngồi xuống, mọi người ngỡ ngàng một lát, rồi sau đó vỗ tay nhiệt liệt vì câu trả lời thông

minh của ông.

Có thể thấy, đôi khi sự hài hước cần đi kèm với sự khéo léo, tế nhị để biểu đạt điều mình muốn nói.

Một thương nhân khi gặp nhà thơ Heine (Heine là người Do Thái) đã nói với ông: “Tôi mới tới đảo Tahiti, ông biết điều gì ở trên đảo thu hút sự chú ý của tôi nhất không?”

Heine nói: “Là gì vậy?”

Ông kia đáp: “Trên hòn đảo đó không có người Do Thái, mà cũng chẳng có lừa.”

Heine bèn trả lời: “Thế thì hay quá, nếu chúng ta cùng tới đảo Tahiti thì sẽ bù đắp được thiếu sót đó rồi.”

Ở đây, người thương nhân đã gộp chung “người Do Thái” với “lừa”, hiển nhiên là muốn chửi “Người Do Thái cũng như bọn lừa, không thể đến được hòn đảo đó”. Còn Heine thì nhận ra ý sỉ nhục của đối phương, khi trả lời cũng ám chỉ rằng gã thương nhân đó giống như một con lừa, khiến hắn phải ngậm miệng. Cách nói của Heine cũng giúp ông tránh được sự xung đột chính diện giữa hai người.

Cuộc sống không thể thiếu sự hài hước, bởi chỉ có sự hài hước mới khiến con người vui vẻ tiếp nhận sự an ủi hay phê bình.

Có một thanh niên muốn học nghệ thuật diễn thuyết của Socrates, để thể hiện tài năng của mình, anh ta nói thao thao bất tuyệt. Socrates không trực tiếp phê bình sự nông nổi và bồng bột ấy, trái lại còn tỏ ý sẵn sàng nhận anh ta làm học sinh, nhưng lại thu học phí gấp đôi.

Người thanh niên đó ngỡ ngàng: “Vì sao lại thu học phí của tôi gấp đôi?”

Socrates nghiêm túc nói: “Ngoài việc dạy cho cậu diễn thuyết thế nào, tôi còn phải dạy cho cậu một môn khác – làm thế nào để ngậm

miệng.”

Một triết gia từng nói: “Hài hước là sự thâm thúy nhẹ nhàng, nở một nụ cười bỡn cợt trước những nông cạn của đời”. Nếu ngẫm cho kĩ thì câu này thật là có lí.

Hài hước là dầu bôi trơn cho các mối quan hệ giao tiếp. Có những lúc, việc vận dụng sự hài hước một cách uyển chuyển, tế nhị để biểu đạt sự bất mãn đối với đối phương cũng là một giải pháp không tồi. Có câu chuyện hài hước như sau:

Một người phụ nữ khó tính gọi một suất trứng rán trong nhà hàng. Cô nói với một nữ phục vụ: “Lòng trắng phải chín kĩ nhưng lòng đỏ thì phải sống, vẫn còn sóng sánh. Đừng dùng quá nhiều mỡ, cho ít muối, thêm một chút tiêu. Còn nữa, phải dùng trứng tươi được đẻ bởi một con gà mái sống vui vẻ ở quê.”

“Xin hỏi”, người phục vụ dịu dàng nói, “Tên của con gà mẹ đó là Jane, có được không ạ?”

Trong câu chuyện hài hước trên, người phục vụ đã sử dụng một kĩ năng nhắc nhở rất uyển chuyển, khéo léo, đó là dùng một vấn đề còn hoang đường và nực cười hơn cả yêu cầu của đối phương để nhắc nhở đối phương rằng: Yêu cầu của bà thật quá quắt, chúng tôi không thể đáp ứng được, từ đó gián tiếp biểu đạt một cách hài hước sự bất mãn của mình.

Trong quan hệ giao tiếp, vì nhiều nguyên nhân mà có những lúc chúng ta phải “đụng chạm” đến người khác, nếu xử lí việc này không thỏa đáng thì sẽ rất dễ đắc tội với người khác.

Thông thường, bên chiếm ưu thế trong cuộc tranh luận không nên nói điều gì quá đáng, cho dù đối phương có sai thật đi chăng nữa thì tốt nhất vẫn nên dùng cách nói đôi bên cùng hiểu để đối phương nhận ra cái sai của mình, kết thúc một cuộc tranh luận vô nghĩa.

Một vị khách dùng cơm trong nhà hàng, khi phát hiện ra trong canh có ruồi thì vô cùng giận dữ.

Đầu tiên anh chất vấn nhân viên phục vụ, nhưng đối phương chẳng đếm xỉa gì đến anh. Anh bèn đích thân tìm ông chủ nhà hàng để phản đối: “Xin hỏi bát canh này là để cho con ruồi ăn, hay để cho tôi ăn?”

Ông chủ liền quay sang mắng nhân viên phục vụ, hoàn toàn không để ý gì tới vị khách đang đứng bên. Thế là khách đành nhắc khéo ông chủ: “Xin lỗi, xin ông nói cho tôi biết, tôi nên làm thế nào để tố cáo hành vi xâm phạm chủ quyền của con ruồi này đây?”

Lúc này ông chủ mới ý thức được lỗi sai của mình, vội vàng đổi bát canh khác và xin lỗi khách: “Ngài là vị khách đáng quý nhất của chúng tôi.”

Rõ ràng trong chuyện này, vị khách chiếm thế thượng phong, nhưng anh đã không hề tranh cãi căng thẳng với ông chủ mà dùng lời nói để ám thị đối phương rằng: “Chỉ cần xin lỗi thì tôi sẽ tha thứ cho anh”. Cách xử trí này vừa rất hài hước, lại vừa có thể hóa giải được sự căng thẳng giữa đôi bên.

Trong cuộc sống, có những người cần nhờ vả người khác, nhưng vì nhiều nguyên nhân nên không tiện mở miệng, thích dùng cách nói bóng gió để “dò ý”. Lúc này, tốt nhất bạn cũng nên thông qua cách nói bóng gió để từ chối.

Có hai người ở nông thôn ra thành phố, tìm đến một người đồng hương tên là Lí để kể lể nỗi khó khăn, vất vả trong công việc và cuộc sống của mình, rồi lại nói mình chẳng có tiền vào ở khách sạn, ở nhà trọ thì bẩn thỉu, ý họ là muốn ở nhờ nhà Lí.

Lí nghe xong bèn lập tức nói khéo: “Vâng, ở thành phố không như ở quê chúng ta, nhà ở chật chội lắm. Ngay như nhà tôi đây này, nhà bé như cái mắt muỗi mà cả ba thế hệ cùng chung sống. Buổi tối, con trai tôi đã học cấp ba mà còn phải ngủ ở sofa. Các anh ở xa tới thăm tôi, lẽ ra phải giữ các anh lại chơi dăm ba hôm mới phải, nhưng thực tình lực bất tòng tâm, chẳng biết làm thế nào.”

Hai người đó nghe thấy vậy thì biết ý cáo từ.

Một vấn đề vốn rất tế nhị, nhưng vì người nói thông minh nên đã trả lời một cách khôn khéo, giúp cả chủ cả khách tránh bị khó xử. Xin được nêu một ví dụ khác để có thể giúp bạn hiểu rõ hơn cách vận dụng nghệ thuật hài hước.

Ông chủ nhà hàng Pháp nọ tính tình vô cùng nóng nảy.

Một hôm, một vị khách tới nhà hàng dùng cơm, vừa ăn một miếng đã vội kêu lên: “Đắng quá, đắng quá!”

Ông chủ nổi giận, chẳng cần biết đầu cua tai nheo gì, trói ngay vị khách đó lại.

Lúc này, có một vị khách khác vừa tới nhà hàng, thấy vậy bèn hỏi ông chủ vì sao lại trói người kia. Ông chủ trả lời rằng: “Thức ăn của tiệm chúng tôi rõ ràng là rất ngon lành, vậy mà gã đó lại kêu là đắng, anh nói xem có nên trói lại không?”

Người khách đó nói: “Có thể cho tôi nếm thử không?”

Ông chủ lập tức mang dao nĩa tới. Người này nếm một miếng, rồi nói với ông chủ: “Ông thả người này ra, trói tôi vào đi.”

Người khách thứ hai đã rất thông minh khi vận dụng cách biểu đạt khéo léo, hài hước để thể hiện rằng thức ăn của ông chủ nhà hàng đúng là có vấn đề.

Biểu đạt khéo léo, tế nhị là một nghệ thuật làm nên sự hài hước. Mấu chốt của việc vận dụng kĩ năng này là sử dụng cách nói nửa thật nửa đùa, vừa khúc triết vừa gián tiếp, đồng thời có tính giả định cao để bày tỏ ý kiến một cách uyển chuyển, mà vẫn khiến đối phương lĩnh ngộ được ý tứ của bạn.

Faraday là người đặt nền móng cho điện từ học cận đại, các phát minh, ứng dụng điện từ của ông đã mở ra cho nhân loại một tương lai đầy hứa hẹn. Nhưng trước khi phát minh ra đèn điện, điện thoại, động cơ điện, vẫn còn rất nhiều người hoài nghi về tác dụng của điện.

Có một lần, sau khi Faraday diễn giảng xong một loạt các lí thuyết về cảm ứng điện từ, thì có một người phụ nữ quý phái cố tình bới móc ông: “Thưa giáo sư, thứ mà ông đang nói tới có tác dụng gì vậy?”

Faraday điềm tĩnh trả lời: “Thưa phu nhân, bà có dự đoán trước được đứa trẻ vừa ra đời có vai trò gì không?”

Sự hài hước đúng lúc sẽ giúp ta tránh được những xung đột trực diện; hơn nữa, việc áp dụng thái độ tích cực, tâm trạng lạc quan sẽ cứu vãn được một tình huống khó xử.

Nếu Faraday trả lời trực tiếp vào câu hỏi, chưa chắc ông đã được thừa nhận và thông cảm; còn nếu đối kháng trực tiếp, có thể sẽ gây ra lòng thù hận, khiến sự giao tiếp bị đứt đoạn; trường hợp ông trốn tránh vấn đề thì lí thuyết của ông sẽ không bao giờ được mọi người chấp nhận.

Nhưng ông đã dùng một phương thức tư duy rất hài hước để thu phục đối phương, để đối phương nhìn nhận hiện thực trước mắt bằng cái nhìn khoan dung, cởi mở; đồng thời cũng để tăng thêm dũng khí và sự tự tin cho bản thân.

Sau khi Chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc, Thủ tướng Anh Churchill có chuyến viếng thăm Mĩ, khi phóng viên hỏi ông có ấn tượng gì về nước Mĩ, Churchill đã trả lời: “Báo quá dày, giấy vệ sinh quá mỏng” khiến các phóng viên đều bật cười nghiêng ngả. Nhưng cười xong, mọi người mới nhận ra sự sâu sắc trong lời nói của Churchill.

Trong hoạt động bán hàng, nói năng uyển chuyển và thái độ thân thiện sẽ giúp bạn đạt được hiệu quả tốt hơn trong việc thuyết phục đối phương.

Một nhân viên bán hàng nọ, thao thao giới thiệu sản phẩm thuốc diệt muỗi, thu hút rất nhiều khách hàng đến xem. Đột nhiên, có người hỏi anh ta: “Anh dám bảo đảm là thuốc diệt muỗi này giết chết tất cả muỗi không?”

Người này nhanh trí trả lời: “Không dám, trước khi ngài xịt thuốc thì muỗi vẫn sống yên ổn.”

Câu nói đùa này khiến mọi người nhanh chóng chấp nhận lời giới thiệu của anh, mấy thùng thuốc xịt muỗi đã được bán hết trong chốc lát.

Có nhiều người sở dĩ thiếu sự hài hước, là vì họ quá quen với phương thức biểu đạt thẳng thắn, đơn giản, dễ hiểu. Nhưng thẳng thắn lại không phù hợp lắm với sự hài hước. Bởi vậy, muốn trở thành người hài hước thì trước tiên hãy học phương thức biểu đạt uyển chuyển, hàm súc.

## 9. VÒNG VO MỘT CHÚT, HIỆU QUẢ SẼ TỐT HƠN

Cuộc sống không thể thiếu sự hài hước. Hài hước không những là tài năng, là sức mạnh, là ngọn nguồn của niềm vui và hạnh phúc mà còn là biểu hiện cao nhất của trí tuệ và các kĩ năng cuộc sống, đồng thời cũng là một phương pháp hữu hiệu để điều hòa các mối quan hệ xã hội.

Tuy vậy, không phải lúc nào cũng nên biểu đạt trực tiếp, sự hài hước cũng nên thể hiện vòng vo một chút, như vậy hiệu quả sẽ tốt hơn.

Ngày nọ, một sinh viên lớp chất lượng cao của trường đại học nổi tiếng đã tới công ty của người Do Thái để tham gia tuyển dụng.

“Cậu có yêu cầu gì?” – Ông chủ hỏi.

“Tiền lương một tháng là 500 đô-la, một năm tôi được ra nước ngoài một tháng, công ty chịu trách nhiệm thuê nhà cho tôi”. – Chàng sinh viên đáp.

“Một tháng tôi trả cậu 1.000 đô-la, một năm được ra nước ngoài hai tháng, công ty tặng cậu một ngôi nhà”.

“Có phải ông đang đùa với tôi không?” – Chàng sinh viên vô cùng kinh ngạc.

“Thế không phải cậu cũng đùa với tôi à?” – Ông chủ hỏi.

Ông chủ không hề trực tiếp từ chối chàng sinh viên này mà vòng vo một hồi, dùng đãi ngộ cao gấp đôi so với yêu cầu của chàng sinh viên để làm anh ta ý thức được rằng yêu cầu mình nêu ra là không thể, hơn nữa để anh ta nhận thức rõ giá trị của mình.

Nhưng, trong cuộc sống của chúng ta, còn rất nhiều người có tính cách “thẳng như ruột ngựa”; trong lúc cư xử luôn thể hiện sự thẳng thừng, ngang bướng.

Những người này nên học “nghệ thuật vòng vo”, để tư duy của mình đi đường vòng một chút, như thế sẽ có lợi cho giao tiếp hơn.

Để phát huy được vai trò của hài hước, thay vì nói một lời rõ ràng tất cả, chi bằng hãy vòng vo một chút, đảm bảo bạn sẽ thu được nhiều lợi ích nhất trong các mối quan hệ.

Có một hôm, nhà văn nổi tiếng người Anh Bernard Shaw đang đi trên phố thì bị một người đạp xe đâm phải, ngã lăn ra đất, may mà không bị thương, chỉ hơi hoảng sợ một chút.

Người đạp xe vội vàng đỡ ông dậy, luôn miệng xin lỗi, nhưng Bernard Shaw lại luyến tiếc nói: “Anh thật không may, nếu anh đâm chết tôi thì anh đã nổi tiếng khắp nơi rồi.”

Câu nói này của Bernard Shaw đã làm tiêu tan không khí căng thẳng giữa hai người, khiến câu chuyện được kết thúc trong sự vui vẻ, nhẹ nhàng. Như vậy có thể thấy, sự hài hước của Bernard Shaw không những để lại ấn tượng tốt trong lòng đối phương, mà còn khiến người ta cảm thấy ông là người rất thân thiện và khoan dung.

Lại một lần khác, cột sống của Bernard Shaw gặp vấn đề, ông bèn tới bệnh viện kiểm tra. Bác sĩ nói: “Có một biện pháp, đó là lấy một miếng xương ở một phần khác của cơ thể ông để thay thế đốt

xương này”. Rồi lại nói: “Ca phẫu thuật này rất khó khăn, chúng tôi chưa làm bao giờ”. Hiển nhiên, ngụ ý của của bác sĩ là: Chi phí cho ca phẫu thuật này không hề nhỏ.

Nếu lúc này, Bernard Shaw tranh luận với bác sĩ về chi phí phẫu thuật hay tỏ ra bất mãn, thất vọng thì sẽ vô tình đưa bác sĩ vào thế đối lập. Mà kết quả của sự đối lập là khiến hai bên đều khó xử, ảnh hưởng tới hiệu quả hợp tác và tiến trình điều trị.

Vì vậy sau khi nghe bác sĩ giải thích, Bernard Shaw chỉ mỉm cười và nói: “Được thôi! Nhưng xin hãy cho tôi biết, các ông định trả tôi bao nhiêu tiền công làm vật thí nghiệm?”

Một vấn đề rất khó giải quyết nhưng lại được Bernard Shaw xử lí thật khéo léo, tránh được những tranh cãi đáng tiếc, có thể coi là tình huống đối đáp điển hình thể hiện được trí thông minh kiệt xuất của nhà văn này.

Có một gia đình nông dân nọ sống trên sườn núi, cuộc sống bình thường tuy không giàu có nhưng vẫn tạm đủ sống qua ngày, chỉ có điều họ sẽ chật vật nếu phát sinh một khoản chi tiêu ngoài dự kiến.

Hôm đó, có một người bạn ở nơi xa đến nhà chơi. Tuy rằng ít gặp mặt, nhưng tình cảm giữa hai người từ lâu vẫn rất khăng khít. Gặp bạn, đôi bên đều rất vui, chủ nhà chuẩn bị cơm rượu ngon lành, người chồng cao hứng nói chuyện với bạn tới tận khi trời sáng.

Ai ngờ, người bạn đó ở lại suốt một thời gian dài vẫn chưa có dấu hiệu là sẽ ra về. Lúc này, thức ăn trong nhà đã hết, lại đang mùa mưa, mưa mãi không dứt, chủ nhà không thể xuống núi mua lương thực được, quả là đáng lo!

Thế là, người vợ đành phải nói với chồng: “Sắp hết gạo ăn rồi, anh nghĩ cách đi!”

Nhưng người chồng chỉ biết bất lực trả lời: “Anh ấy không đi thì anh cũng chẳng thể đuổi anh ấy được.”

Người vợ nói: “Không cần biết anh làm thế nào, tóm lại là giờ không còn gạo, không còn thức ăn, anh mà không giải quyết thì ba người chúng ta cùng chết đói!” Người vợ càng nói càng giận, phủi tay áo bỏ đi, để lại người chồng một mình ở đó.

Hôm sau, ăn cơm xong, chủ nhân và khách cùng ngồi ngắm mưa ngoài cửa sổ, hàn huyên về những câu chuyện ngày xưa.

Lúc này, đột nhiên chủ nhân nhìn thấy một đôi chim đang trú mưa trong sân, đôi chim này rất to, anh chưa từng thấy bao giờ.

Thế là anh nhanh trí nói với khách: “Anh từ xa tới đây, mấy hôm nay tôi chẳng chuẩn bị được thức ăn ngon đãi anh, thật là ngại quá!”

“Anh đừng nói thế, tôi cảm thấy các món đều rất ngon. Không những được anh chị tiếp đãi chu đáo mà còn được ăn ngon, ngủ ngon, tôi cảm kích lắm!”

“Nhìn kìa, ngoài cửa có một đôi chim, anh có nhìn thấy không?”

“Tôi thấy rồi, sao thế?”

“Lát nữa tôi định chặt cái cây kia đi, sau đó bắt đôi chim ấy vào làm thịt, như thế tối nay chúng ta uống rượu mới có đồ nhắm, anh nghĩ sao?”

Người khách ngạc nhiên hỏi: “Khi anh chặt xong cây thì đôi chim ấy có khi cũng bay mất rồi, anh bắt chúng làm sao được?”

Chủ nhân thấy người bạn vẫn không hiểu ý, bèn nói: “Sao bay được, trên đời này còn bao nhiêu con chim không hiểu nhân tình thế thái, cây đã đổ rồi mà vẫn không biết đường bay đi đấy thôi!”

Người khách cuối cùng cũng đã hiểu và ra về. Sự hài hước một cách vòng vo có thể biểu đạt được sự chân thành, thân thiện, kéo gần khoảng cách giữa người với người, là một thứ không thể thiếu khi muốn xây dựng quan hệ tốt với người khác. Đặc biệt là khi muốn

thể hiện sự bất mãn trong lòng, nếu biết sử dụng ngôn ngữ hài hước, người khác nghe cũng thấy thuận tai hơn nhiều.

Khi cần thay đổi thái độ của một người từ phủ định sang khẳng định, hài hước có sức thuyết phục rất lớn. Khi quan hệ giữa hai người trở nên căng thẳng, cho dù vào thời khắc cam go nhất thì hài hước vẫn có thể khiến đôi bên giải tỏa được những mâu thuẫn và tạo nên không khí vui vẻ.

Hãy xem đoạn đối thoại dưới đây:

Tác giả: “Thưa ngài, ngài thấy tiểu thuyết này của tôi thế nào?”

Biên tập: “Viết hay lắm, hoàn toàn có thể cho đăng. Nhưng mà có một chỗ phải sửa lại một chút mới được.”

Tác giả: “Vậy sao? Thế thì ngài hãy sửa giúp tôi.”

Biên tập: “Chỉ cần sửa tên ngài thành Jack London là xong.”

Trong tình huống này, nếu người biên tập nói thẳng rằng tiểu thuyết của tác giả toàn là sao chép của nhà văn người Mĩ – Jack London, thì tuy rằng đơn giản dễ hiểu, nhưng nó lại quá “tàn nhẫn”, khiến đối phương rơi vào tình huống khó xử. Bởi vậy, nói chuyện vòng vo một chút, có thể sẽ mang lại hiệu quả tốt hơn.

Kĩ năng hài hước này có một độ khó nhất định, nó yêu cầu người nói phải có cách nói chuyện khéo léo và sự hài hước tao nhã, được thể hiện ở khả năng sử dụng ngôn ngữ và kĩ năng biểu đạt một cách nhuần nhuyễn.

Một lần tới một nhà hàng dùng cơm, nhà văn trào phúng người Pháp Tristan Bernard cảm thấy không hài lòng về đầu bếp. Sau khi thanh toán, ông gọi người quản lí nhà hàng tới.

Bernard nói với ông ta: “Xin ông hãy ôm tôi một cái.”

Người quản lí kinh ngạc hỏi vì sao.

“Vĩnh biệt ông, sau này tôi sẽ không được gặp lại ông nữa.”

Bạn thử nghĩ xem, nếu thanh toán xong, Bernard lập tức nói: “Sau này tôi sẽ không đến đây nữa!” thì còn gì gọi là nghệ thuật hài hước! Tài năng hài hước của ông thể hiện ở chỗ, rõ ràng là ông không thích tay nghề của người đầu bếp, nhưng ông vẫn nói vòng vo, giả bộ vô cùng tiếc nuối, khiến đối phương lạc vào “mê hồn trận”, rồi sau đó mới đưa ra đòn công kích cuối cùng.

Có thể thấy, mặc dù hài hước mang lại tiếng cười, nhưng cũng cần chú ý cách biểu đạt thì mới đạt được hiệu quả tốt nhất. Có những việc không nên nhắc một cách chính diện mà cần thông qua phương thức “vòng vo Tam quốc”.

Nhà văn hài hước nổi tiếng người Mĩ – Robert Charles Benchley, trong một bài văn của mình đã khiêm tốn nói rằng, ông phải mất 15 năm mới phát hiện ra mình không có tài năng sáng tác.

Thế là có một độc giả gửi thư tới nói với ông: “Bây giờ ông đổi nghề vẫn còn kịp đấy.” Benchley bèn trả lời: “Bạn thân mến, không kịp nữa rồi. Giờ đây tôi không thể từ bỏ việc viết lách, bởi vì tôi đã quá nổi tiếng.”

Bức thư này sau đó đã được một tạp chí đăng lại và trở thành đề tài bàn tán rôm rả suốt một thời gian dài. Sự thực là: Các tác phẩm hài hước của Benchley nổi tiếng khắp trong và ngoài nước, nhưng ông không hề chỉ trích vị độc giả không có khiếu hài hước kia, mà dùng một phương thức vòng vo nhưng khiến người ta vui vẻ để trả lời thư, vừa bảo vệ được lòng tự trọng của độc giả, đồng thời cũng bảo vệ được danh dự của bản thân.

Bởi vậy, không nhất thiết điều gì cũng phải nói thẳng thắn, mà nên cố gắng nói những lời thẳng thắn một cách vòng vo để sự hài hước đạt được hiệu quả cao nhất.

## 10. TRÍ TUỆ ĐƯỢC CỘNG ĐIỂM NHỜ SỰ HÀI HƯỚC

Hài hước là một biểu hiện của trí tuệ.

Người hài hước đi đâu cũng được mọi người yêu quý. Hài hước có thể giúp ta hóa giải được rất nhiều xung đột trong giao tiếp và những tình huống khó xử, khiến người khác khó lòng nổi giận được, thậm chí là trở nên rộng lượng hơn, mang lại nhiều tiếng cười cho người khác hơn.

Sức mạnh của hài hước vô cùng to lớn, nhưng hài hước vẫn cần có trí tuệ, nếu không sẽ rất dễ trở nên dung tục. Thứ chúng ta thiếu không phải là ý muốn trở nên hài hước, mà là trí tuệ để tạo ra sự hài hước. Bởi vậy, hãy để trí tuệ cộng điểm cho sự hài hước của bạn.

Einstein – nhà vật lí học vĩ đại người Đức cũng nổi tiếng là một người rất hài hước. Từng có một phóng viên yêu cầu Einstein: "Xin hãy dùng cách đơn giản nhất để giải thích về thuyết tương đối."

Einstein nói: "Mùa hè ở bên bếp lò, bạn cảm thấy ngày dài như năm; khi hẹn hò với người tình, bạn lại cảm thấy thời gian như một mũi tên. Đây chính là thuyết tương đối về thời gian." Phóng viên nghe xong chỉ còn biết mỉm cười.

Hài hước không những là một biểu hiện của trí tuệ, là chất xúc tác để điều hòa mối quan hệ tốt đẹp giữa người với người, là liều thuốc an thần trong cuộc sống chúng ta, nó còn là một cảnh giới cao độ về sự rộng lượng.

Hài hước không phải là những câu nói thật thà như đếm, mà là sự vận dụng trí tuệ, sự thông minh và các kĩ năng gây cười để người nghe nhận được sự thú vị bất ngờ khiến họ phải kinh ngạc hoặc mỉm cười, từ đó rút ra được bài học cho riêng mình.

Nhà văn Vương Mông (Trung Quốc) đã từng nói: "Hài hước là một biểu hiện trí tuệ của người trưởng thành, một thứ sức mạnh xuyên suốt, chỉ cần một hai câu là đã có thể làm nổi rõ một vấn đề vốn rối rắm phức tạp, đồng thời trong nó vừa bao hàm sự bất lực lại vừa bao hàm một hi vọng mãnh liệt." Trong cuộc sống, chúng ta thường bật cười với những tình huống hài hước xung quanh, nhưng chưa kịp cảm nhận triết lí nhân sinh ở trong đó thì đã vội vàng quên nó đi.

Có một lần, Lincoln tranh luận với Douglas, Douglas chỉ trích Lincoln là chỉ biết nói những lời sáo rỗng, sống hai mặt.

Lincoln trả lời rằng: “Douglas chỉ trích tôi là sống hai mặt, mọi người nói xem, nếu tôi có một bộ mặt khác thì tôi có mang gương mặt xấu xí này tới gặp mọi người không?” Mọi người đều bật cười nghiêng ngả, ngay cả Douglas cũng bật cười.

Người hài hước thường rất thông minh. Có một chàng trai trẻ mới được lên làm Chủ tịch Hội đồng quản trị, ngày đầu tiên đi làm, anh triệu tập các nhân viên của công ty tới họp.

Trước tiên, anh tự giới thiệu: “Tôi là Jerry, là Chủ tịch Hội đồng quản trị, sau đó nói tiếp: “Tôi sinh ra đã là nhà lãnh đạo, bởi tôi là con trai của Chủ tịch Hội đồng quản trị tiền nhiệm.” Mọi người tham dự cuộc họp đều bật cười, bản thân anh cũng cười.

Anh đã dùng sự hài hước để chứng minh rằng, mình sẽ dùng một thái độ đúng đắn để nhìn nhận địa vị của mình, đồng thời thể hiện anh là người biết cách xử sự. Trên thực tế, anh đã rất khéo léo bày tỏ nguyện vọng sau đó: “Chính vì thế nên tôi sẽ cùng với mọi người nỗ lực làm việc, để mọi người thay đổi cách nhìn về tôi.”

Tất cả những nhà lãnh đạo có kinh nghiệm đều biết, muốn cấp dưới đồng tâm hiệp lực với mình thì phải “nhân tính hóa” hình tượng của mình trong mắt mọi người. Có một lần, Thủ tướng – Tổng tư lệnh Lục quân Anh Churchill đi thị sát một nhóm quân. Lúc đó trời vừa đổ mưa, sau khi ông diễn thuyết trên một cái bục dựng tạm, lúc đi xuống khỏi bục, vì đường trơn nên đã bị ngã.

Các binh sĩ chưa bao giờ thấy Tổng tư lệnh của mình bị ngã, bởi vậy đều bật cười ha hả, mấy viên sĩ quan đi cùng ông hốt hoảng, không biết phải làm thế nào. Lúc này, Churchill mỉm cười nói: “Việc này còn cổ vũ ý chí của binh sĩ hơn cả màn diễn thuyết ban nãy.”

Thực sự thì hiệu quả của nó đúng như những gì Churchill nói, các binh sĩ không còn cảm thấy xa lạ với Tổng tư lệnh nữa, họ càng kiên định nghe theo mệnh lệnh của ông và dũng cảm chiến đấu.

Vị quan tòa nọ có hàng xóm là một người yêu âm nhạc cuồng nhiệt, thường mở nhạc rất to, tới mức những người xung quanh phải khó chịu. Vị quan tòa này không được nghỉ ngơi, bèn cầm một cái rìu tới trước cửa nhà hàng xóm.

Ông nói: "Tôi tới sửa cái loa nhà cậu." Anh chàng giật mình, vội vàng xin lỗi.

Vị quan tòa nói: "Người phải xin lỗi là tôi, cậu đừng ra tòa tố cáo tôi, xem tôi mang cả hung khí đến đây này." Nói xong, hai người lập tức mỉm cười như những người bạn thân.

Vị quan tòa này không hề muốn phá hỏng bộ loa của người hàng xóm, ông chỉ khéo léo bày tỏ sự bất mãn của mình với hành động của hàng xóm mà thôi.

Ở ví dụ này, cần lưu ý một điều rằng, vị quan tòa chỉ nhắm vào bộ loa, chứ không nhắm vào người. Hành vi của ông gần như muốn nói với người hàng xóm rằng: "Chúng ta là hàng xóm, tôi hi vọng có thể chung sống hòa thuận với cậu, còn về âm thanh thì có thể điều chỉnh lại một chút." Đương nhiên, "điều chỉnh" có nghĩa là "hãy vặn nhỏ âm thanh xuống".

Trong kì thi tuyển dụng của một công ty lớn, sau ba vòng loại, chỉ còn lại 11 ứng cử viên. Cuối cùng giữ lại 6 người trong số đó, 6 người này sẽ được Tổng giám đốc trực tiếp phỏng vấn. Nhưng khi phỏng vấn lại xảy ra một tình huống rất khó hiểu – có tới 12 ứng viên. Tổng giám đốc hỏi: "Trong số các bạn, ai không phải ứng viên?"

Một người đàn ông đứng ở hàng cuối cùng bước ra, nói: "Thưa ông, tôi là người bị loại từ vòng đầu tiên, nhưng tôi muốn thử buổi phỏng vấn."

Lúc này, ngay cả ông già đứng ở cửa quan sát buổi phỏng vấn cũng cười, mọi người đều cảm thấy rất thú vị. Vị tổng giám đốc hứng thú hỏi: "Vòng đầu tiên anh còn không qua nổi thì đến vòng phỏng vấn này, anh làm sao có thể vượt qua được!"

Người đàn ông nói: “Tôi có trong tay rất nhiều tài sản, bởi vậy, bản thân tôi cũng là một tài sản.” Mọi người lại cười một lần nữa, vì họ cảm thấy người này đúng là không biết trời cao đất dày là gì.

Nhưng người đàn ông đó không hề phật ý, anh ta tiếp tục nói: “Tôi chỉ có một bản sơ yếu lí lịch, một chức danh trung bình, nhưng tôi có 11 năm kinh nghiệm làm việc, từng phục vụ ở 18 công ty…”

Tổng giám đốc ngắt lời anh: “Học lực và chức danh của anh không phải là cao, làm việc 11 năm cũng tốt, nhưng trong 11 năm đó anh làm ở 18 công ty thì tôi lại không thích lắm.”

Người đàn ông đáp: “Thưa ông, tôi không nhảy việc, sự thực là 18 công ty kia lần lượt phá sản.” Nghe anh nói đến đây, mọi người lại cười rộ lên, một người trong số đó còn nói: “Anh đúng là kẻ xui xẻo!”

Lần này, người đàn ông lại cười và nói: “Ngược lại, tôi cho rằng đó chính là tài sản của tôi.”

Đúng lúc này thì ông lão đứng ngoài cửa bước vào, rót trà cho Tổng giám đốc. Người đàn ông tiếp tục nói: “Rất nhiều người có kinh nghiệm theo đuổi thành công, còn tôi thì có kinh nghiệm tránh sai lầm và thất bại! 18 công ty mà tôi làm việc trong 11 năm qua đã bồi dưỡng và rèn luyện cho tôi khả năng quan sát nhạy bén đối với cả con người, sự việc và tương lai. Lấy một ví dụ nhỏ, người phỏng vấn thực sự hôm nay không phải ông, mà là ông lão vừa rót trà…”

Lúc này, 11 ứng cử viên có mặt ở đó đều ngỡ ngàng, kinh ngạc nhìn ông lão vừa vào rót trà. Ông lão đó cười: “Tốt lắm, cậu là người đầu tiên được tuyển dụng, bởi vì tôi nóng lòng muốn biết phần vì sao diễn xuất của tôi lại thất bại?” Thế là người đàn ông được công ty đó tuyển dụng.

Sau khi gửi hồ sơ xin việc, Phương được một công ty gửi Email xin lỗi vì không thể tuyển dụng anh, nhưng có thể do lỗi hệ thống nên công ty đã gửi tới hai bức thư xin lỗi.

Vì thế mà Phương không hề do dự viết Email hồi âm: “Quý công ty đã hai lần tỏ ra tiếc vì không thể tuyển dụng tôi, vậy thì sao không cho tôi một cơ hội được phỏng vấn nhỉ.” Chỉ một câu nói hài hước như vậy đã khiến anh được công ty này trao cơ hội phỏng vấn ở một vị trí công việc khác.

Bởi vậy có những lúc, bạn cũng cần phải hài hước một chút, như thế bạn sẽ “biến nguy thành an”, và tìm được một kết cục vui vẻ.

Hài hước một cách đúng mực giống như chiếc đũa thần tỏa sáng lấp lánh, chỉ cần gõ nhẹ một cái, nó sẽ biến cuộc sống nhạt nhẽo của bạn thành trăm ngàn đóa hoa rực rỡ.

Hài hước cần có trí tuệ và linh cảm, nhưng những người không hài hước có thể thông qua phương thức tư duy vui vẻ để thay đổi tính cách của mình.

Ví dụ, những người bạn già gặp nhau thường hay nói: “Gặp một lần bớt một lần.” Trong sự cảm khái đó bộc lộ vài phần luyến tiếc và bi ai. Nhưng nếu có thể thay đổi cách suy nghĩ, sửa câu đó thành “Gặp một lần thêm một lần” thì tâm trạng cũng sẽ thay đổi theo.

“Bớt một lần” được hiểu là ngày tháng không còn nhiều, ngày chết đã cận kề, còn “thêm một lần” lại thể hiện bạn bè cũ khó gặp mặt nhau, nên trân trọng hiện tại, cùng chia sẻ những khoảnh khắc vui vẻ này.

Thực ra, ai cũng thích sự hài hước, bởi hài hước có thể đưa tới sự thấu hiểu giữa người với người, do đó, nó thường khiến người ta dễ chấp nhận hơn. Người hài hước không chỉ mang lại niềm vui cho chính mình, mà còn mang lại niềm vui cho người khác.

Hài hước có thể cứu vãn được một tình huống khó xử, là biểu hiện của trí tuệ và sự thông minh. Nó cũng biểu hiện cho một thái độ sống ung dung và lạc quan.

Dù thế nào thì chúng ta cũng cần hiểu rằng: Buồn bã và tuyệt vọng không phải lúc nào cũng có người đồng cảm; những bất hạnh và

phiền não trong cuộc sống không thể giúp bạn tìm được người chia sẻ. Buồn bã hay vui vẻ chủ yếu phụ thuộc vào cách bạn nhìn nhận sự việc ra sao.

Hài hước thực sự không phải là sự “khôn lỏi” hay trốn tránh thực tại, mà là một “trí tuệ của tâm hồn.”

# Chương 2Hài hước - Trí tuệ cuộc sống

## HÔN NHÂN KHÔNG PHẢI LÀ MỒ CHÔN CỦA TÌNH YÊU, HÃY TẠO DỰNG THẾ GIỚI TUYỆT ĐẸP CỦA HAI NGƯỜI

H

ài hước là một tài năng, một trí tuệ, một sức mạnh, đó cũng được coi là cách hành xử văn minh khi con người phải đối mặt với khó khăn trong cuộc sống. Hài hước là cách con người dùng phương thức vui vẻ để biểu đạt sự chân thành, rộng lượng và lương thiện của mình, khiến cho cuộc sống tràn đầy sự phấn khích, giống như nhà văn Lão Xá từng nói: “Người hài hước luôn có trái tim nóng.”

## 1. DÙNG SỰ HÀI HƯỚC ĐỂ KHÉO LÉO TRÁCH CỨ

Trong xã hội hiện đại, tỉ lệ li hôn càng ngày càng cao, rất nhiều cặp vợ chồng trẻ kết hôn không được bao lâu đã phát hiện ra: Yêu nhau thì dễ, sống với nhau thì lại khó; vì một chuyện nhỏ trong cuộc sống cũng khiến họ dằn vặt, trách cứ nhau.

Những cặp vợ chồng này cãi nhau cả ngày, mà nguyên nhân chỉ là những việc nhỏ nhặt. Những việc này nếu xảy ra ở những gia đình khác thì chắc chắn sẽ không gây tranh cãi, nhưng trong những gia đình này thì dường như luôn chứa một mồi dẫn hỏa, chỉ mâu thuẫn nhỏ cũng gây ra những xung đột nặng nề.

Có người nói, người hài hước rất thích hợp với cuộc sống gia đình, đó là bởi hài hước là con đường để con người tự hoàn thiện mình, cũng là một nghệ thuật chọc cười người khác.

Hài hước có thể thúc đẩy mối quan hệ giữa bạn và đối phương, giúp bạn thay đổi bản thân, đối mặt được với mọi áp lực trong cuộc

sống, giải tỏa phiền não, phấn chấn tinh thần; thậm chí còn khiến đối phương càng thêm thích bạn, tin tưởng bạn.

Trong cuộc sống, nếu vợ hoặc chồng có cách cư xử hơi quá khích mà người kia lại không biết tha thứ, việc gì cũng ăn miếng trả miếng thì rất dễ nảy sinh tranh chấp và xung đột. Đôi khi chỉ vì một lời nói không thuận tai mà hai người còn “thượng cẳng tay, hạ cẳng chân” với nhau.

Rất nhiều ông chồng, bà vợ ngày nào cũng cằn nhằn, lải nhải chê bai những khuyết điểm của đối phương, không hề khách sáo khi chỉ trích đối phương khiến hôn nhân đi vào bước đường cùng. Thực ra, suy nghĩ kĩ một chút, chúng ta sẽ thấy, nguyên nhân cuối cùng gây ra sự bất hòa trong gia đình cũng là những sự việc cỏn con ấy.

Hương và Nam yêu nhau từ hồi còn học đại học. Khi còn đi học, Nam lúc nào cũng chăm sóc cho Hương như một người anh trai, vô cùng chu đáo; còn Hương thì như chú chim nhỏ suốt ngày líu lo vui vẻ.

Sau khi tốt nghiệp, hai người cưới nhau, có một gia đình ấm áp và sự nghiệp ngày càng phát triển. Nỗ lực không ngừng nghỉ suốt mấy năm trời của họ đã được đền đáp bằng một chút tích lũy. Hai vợ chồng bàn nhau mở công ty riêng, làm ông bà chủ, họ vô cùng bận rộn nhưng vẫn quyết tâm phấn đấu vài năm để có tiền mua được nhà cao, cửa rộng.

Từ khi mở công ty riêng, Nam làm ngày làm đêm, thường đi tiếp khách tới khuya mới về nhà, về tới nhà là vùi đầu vào ngủ; thi thoảng về nhà sớm cũng lại mải làm việc, đọc sách…

Vậy là chẳng ai còn nghe thấy tiếng “con chim nhỏ” ngày nào, mới đầu Hương còn nhỏ nhẹ yêu cầu Nam nghe mình nói nhưng anh thực sự quá bận, anh mong mỏi thành công, mong mỏi mang tới cho vợ mình một cuộc sống vật chất đầy đủ.

Dần dà sau này, Hương bắt đầu hét vào mặt chồng: “Anh lúc nào cũng về muộn!”, “Có phải là lúc nào cũng thế đâu”, Nam phản ứng

lại, anh không nghĩ rằng nên dành một khoảng thời gian để hai vợ chồng trao đổi mọi điều với nhau.

Một năm sau, Hương thường xuyên chất vấn: “Anh thường ở cùng những ai?”

“Anh Dũng, Trang…” – Nam đáp.

Càng ngày Hương càng phàn nàn, la hét nhiều hơn, nhưng mỗi lúc như vậy Nam chẳng nói gì, chỉ lẳng lặng cầm báo đi vào một căn phòng khác.

Năm năm sau, họ đã có một thành quả tạm thời – sự nghiệp có chút thành công, có thể thực hiện kế hoạch mua nhà to, nhưng Hương lại đề nghị mua hai căn nhà nhỏ chứ không phải là căn nhà to như kế hoạch ban đầu – tuy rằng giữa họ không hề có người thứ ba.

Giữa Hương và Nam dường như không còn sự ăn ý như trước, đó là vì cả ngày Hương chỉ biết cằn nhằn, khiến Nam vốn đã ít nói chuyện với cô, nay càng trở nên bực bội và ít nói hơn. Cuộc sống gia đình giống như trường hợp Nam – Hương có thể nói là không hiếm gặp; thực ra vào lúc này, những điều Hương nói ra cần phải có nghệ thuật.

Khi phê bình, chỉ trích người khác chính là bạn đang mạo hiểm bởi rất có thể bạn sẽ gây tổn thương tới lòng tự trọng của đối phương.

Cho dù lời phê bình hay chỉ trích của bạn xuất phát từ thiện ý, nhưng đối phương vì lòng tự trọng bị tổn thương, cho dù biết là mình sai nhưng vẫn biện hộ cho mình, đến chết không chịu nhận lỗi, thậm chí còn cố ý nói ngược với ý của bạn.

Thực ra, chúng ta có thể dùng sự hài hước để nhắc nhở đối phương. Như thế, dù là có ý trách cứ thì ngôn ngữ hài hước cũng không gây phản cảm, nó hiệu quả hơn nhiều so với những lời chỉ trích nghiêm túc. Ví dụ:

Con trai hỏi: “Bố ơi, núi Alps ở đâu ạ?”

Bố đáp: “Con hỏi mẹ đi! Cái gì mẹ cũng giấu đi rồi.”

Bạn có biết rằng, nếu mỗi thành viên có thêm vài phần hài hước thì trong gia đình sẽ luôn tràn ngập tiếng nói tiếng cười không!

Những tiếng cười chân thành, những cái nhún vai ra vẻ bất lực, một biểu cảm hoạt kê hay câu nói tự trào… đều khiến những mâu thuẫn, xung đột được hóa giải ngay tức khắc. Hài hước khiến các thành viên trong gia đình không còn cảm thấy bí bức, mang lại không khí vui vẻ ấm áp cho mọi người.

So với phê bình gay gắt thì hài hước thể hiện được thiện chí hơn và có cảm giác gần gũi hơn. Cô con gái vào kì nghỉ thường thích ngủ nướng. Sáng hôm đó, bố nói với cô con gái vẫn đang nằm trên giường: “Con ơi, ngày nào con cũng tiết kiệm cho bố mẹ một bữa sáng, làm bố mẹ thấy có lỗi với con quá.”

Cô con gái hiểu hàm ý trong câu nói của bố, từ hôm sau bắt đầu dậy sớm hơn. Đương nhiên, cô bé dậy sớm không phải là vì vội ăn bữa sáng.

Trong gia đình nọ, người chồng đau đầu vì vợ mình quá đam mê thời trang, bỏ ra rất nhiều tiền mua đồ hàng hiệu, vì thế đôi lúc cáu gắt và vô tình làm tổn thương tới tình cảm vợ chồng.

Một người chồng hài hước, khi vợ đưa ra yêu cầu không thể đáp ứng được thì phê bình cũng phải có thiện ý và biết vận dụng sự hài hước để gián tiếp thể hiện quan điểm của mình; như thế gánh nặng tâm lí của cả hai vợ chồng đều được giảm bớt, không khí gia đình nhờ vậy mà giữ được hòa thuận. Chúng ta hãy cùng xem cuộc đối thoại giữa hai vợ chồng dưới đây:

Vợ: “Mùa xuân năm nay không biết thịnh hành mốt quần áo gì anh nhỉ?”

Chồng: “Thì cũng như mọi khi, chỉ có hai loại, một loại không vừa ý em, một loại anh mua không nổi”.

Sự hài hước của người chồng này sẽ được những người vợ hiểu biết chấp nhận, hai người lúc đó có thể bật cười trước sự nhanh trí của người chồng. Đồng thời, trong câu nói của người chồng cũng hàm ý rằng, vợ anh thường mua những bộ quần áo đắt đỏ, một chút không hài lòng của anh cũng thể hiện ở trong đó.

Tuy nhiên, nếu vẫn tình huống này mà người chồng lại giận dữ nói: “Anh không biết, chắc chắn đây là loại quần áo khiến em hài lòng nhưng khiến anh ăn mì gói cả tháng!” thì chắc chắn rằng giữa hai vợ chồng sẽ lập tức xảy ra một trận “đấu khẩu” nghiêm trọng.

Người chồng dùng ngữ khí vui vẻ, nói một câu hài hước, không những có thể tránh xung đột với vợ mà còn khiến vợ hiểu được cái khó của mình, như thế sẽ không mua đồ đắt tiền nữa.

Vợ chồng nhà kia, buổi tối khi đi ngủ, vợ thường cằn nhằn hết việc này tới việc khác, khiến người chồng không sao chợp mắt, vì thế không thể dậy sớm được.

Một hôm, người vợ nói với chồng: “Anh phải mua một cái đồng hồ báo thức.”

Chồng nói: “Không cần mua đâu! Em chẳng phải là đồng hồ báo thức rồi sao!”

Chỉ nhờ câu nói hài hước mà anh chồng đã nhẹ nhàng chỉ ra khuyết điểm của vợ, vậy là hai người giải quyết được mâu thuẫn trong “hòa bình”.

Trong cuộc sống gia đình, điều mà các cặp vợ chồng quan tâm nhất chính là việc ăn no mặc ấm. Thông thường, hai vợ chồng trò chuyện với nhau chủ yếu xoay quanh những việc nhỏ trong cuộc sống, nhờ những cuộc chuyện trò như vậy mà hai vợ chồng có thể thấu hiểu lẫn nhau.

Khi người chồng về nhà, thấy một cái bánh ngọt đặt trên bàn bèn tò mò hỏi vợ lí do.

Người vợ nói: “Ơ, anh quên à? Hôm nay là kỉ niệm ngày cưới của anh mà! Em mua tặng anh đấy.”

Người chồng nghe thấy rất cảm động, cười nói với vợ: “Cảm ơn em, khi nào tới ngày cưới của em, anh cũng sẽ mua một cái bánh thật to để chúc mừng em”.

Hai vợ chồng cưới vào cùng một ngày, kỉ niệm ngày cưới chỉ có một ngày, làm sao có riêng ngày cưới “của anh” và “của em” được!

Hiển nhiên, trong lời nói của người vợ ngầm ý trách cứ chồng mình quên ngày kỉ niệm, nhưng chị dùng cách nói hài hước để nói với chồng mình, còn người chồng cũng dùng sự hài hước để trả lời vợ, tỏ ý rằng sau này anh sẽ không quên nữa.

Hai vợ chồng tôn trọng, tin tưởng lẫn nhau là nền tảng để đảm bảo cho tình yêu thăng hoa và sự nghiệp thành công. Bất cứ sự chỉ trích, coi thường nào đều làm tổn thương lòng tự trọng của bạn đời của chúng ta, điều này tuyệt đối không thể coi nhẹ. Bởi vậy, chúng ta có thể thông qua sự hài hước để trách cứ đối phương.

Gia đình nọ, anh chồng có thói quen uống sữa trước khi đi làm. Có một lần, người vợ vì bận công việc từ thiện mà ba bữa sáng liền đều quên chuẩn bị sữa cho chồng. Người chồng không lên tiếng hỏi han, cũng không trách cứ, vẫn chăm chỉ đi làm như thường lệ.

Tới buổi sáng ngày thứ tư, người vợ mới nhớ ra chuyện này, bèn xin lỗi chồng. Lúc này, người chồng tủm tỉm cười rồi nói: “Anh nghĩ là quên thì chỉ quên một ngày thôi, em quên cả ba ngày nên anh tưởng em định ‘cai sữa’ cho anh.”

Người vợ bật cười, sự việc được giải quyết gọn gàng. Thái độ xử sự hài hước này của người chồng thực sự là một điển hình mà các đấng lang quân nên học tập.

Trong một tình huống khác, một người vợ nói với chồng: “Kì nghỉ tới em muốn đi du lịch.”

Người chồng nói: “Sao phải tốn kém thế, mua một quyển tạp chí du lịch về xem là được rồi, vừa được mở rộng tầm mắt, vừa tiết kiệm tiền. Em đừng có mơ mộng nữa, mau mua thức ăn về nấu cơm đi.”

Người vợ lập tức đáp: “Mua thức ăn? Sao phải tốn kém thế, mua một quyển sách dạy nấu ăn về nhìn, như thế chẳng phải vừa được mở rộng tầm mắt, vừa tiết kiệm được tiền sao?”

“Ăn miếng trả miếng”, người vợ đã khiến người chồng “gậy ông đập lưng ông”, chắc chắn lúc này anh ta sẽ phải suy nghĩa lại về yêu cầu của vợ, thừa nhận là mình sai.

Hơn nữa trong cuộc sống, cho dù là trường hợp nào cũng đều nên phát huy sức mạnh của ngôn ngữ, cho nên việc “nói vòng” có tác dụng hơn nhiều so với việc “nói thẳng”.

“Nói vòng vo Tam quốc”, là thông qua cách nói vòng vo để biểu đạt mục đích của mình. Thông thường, hài hước không đi liền với thẳng thắn, bởi vì thẳng thắn hướng tới hiệu quả ngôn ngữ rõ ràng, mạch lạc chứ không đạt được hiệu quả hài hước.

Thường thì hài hước đều thông qua sự ám thị gián tiếp để thông báo cho đối phương một vấn đề gì đó. Vấn đề được nói ra một cách khéo léo, vòng vo thì sẽ tốt hơn là nói thẳng.

Chúng ta cùng theo dõi cặp vợ chồng dưới đây:

Một người vợ hiếu thắng nói với chồng: “Chúng ta không được thua kém gì anh Trung hàng xóm, nhà họ có gì, nhà ta cũng phải có cái đó. Anh biết nhà họ mới mua cái gì không?”

Chồng nói: “Mới có bộ bàn ghế mới thì phải.”

Vợ nói: “Thế thì chúng ta cũng phải mua một bộ mới.”

Chồng nói: “Nhà cậu ấy hình như còn mới mua cái tivi màn hình tinh thể lỏng nữa thì phải.”

Vợ nói: “Chúng ta cũng mua một cái.”

Chồng nói: “Nhà đó còn cái xe máy 125 phân khối.”

Vợ nói: “Chúng ta cũng mua xe máy.”

Chồng nói: “Gần đây Trung còn…, anh không muốn nói nữa.”

Vợ nói: “Vì sao? Sợ không thắng được nhà anh ta sao? Anh nói đi!”

Chồng nói: “Cậu ấy tìm được cho mình một người vợ mới rất xinh.”

Vợ nói: “Thế chúng ta cũng…”

Lúc này thì người vợ á khẩu. Ở đây, người chồng đã cố ý nói đùa, ám thị cho vợ thấy yêu cầu của mình thật hoang đường. Cách xử lí này chắc chắn là tốt hơn nhiều so với việc trực tiếp phản đối quan điểm của vợ, khiến tâm lí của người vợ bớt mất thăng bằng hơn.

Trong cuộc sống, khi xảy ra mâu thuẫn, hai vợ chồng đều cần tránh có thái độ quá cứng nhắc, trầm trọng hóa vấn đề. Dùng sự hài hước để trách cứ, kể cả là sự hài hước nửa châm biếm, nửa khoan dung thì cũng có thể “trị” được đối phương mà hoàn toàn không gây tổn thương cho họ. Thêm một chút hài hước, bớt một chút trách cứ, cuộc sống sẽ càng đẹp hơn.

Cuộc sống này vốn giống như mặt biển, có lúc sóng yên bể lặng thì cũng có lúc nổi cơn sóng gió. Những lúc như thế, sự hài hước tựa như “phao cứu sinh” cứu vớt cuộc đời con người. Bởi vậy, đừng tính toán quá chi li, hãy để hài hước là sứ giả mang tới sự thấu hiểu và tiếng cười vui vẻ.

## 2. TẠO RA SỰ BÌNH ĐẲNG TRONG QUAN HỆ VỢ CHỒNG

Người xưa có câu: “Tương kính như tân” (Nghĩa là: Kính trọng nhau như khách), răn dạy giữa hai vợ chồng nên tôn trọng, khách sáo, lịch sự với nhau như cư xử với một người khách vậy.

Nhưng lại có một câu thành ngữ khác: “Tân chí như quy” (Nghĩa là: Đối xử với khách như người nhà), ngụ ý rằng khi tiếp đãi khách cần

phải nhiệt tình, chu đáo để khách tới nhà như được về nhà họ. Vậy rốt cuộc nên làm thế nào mới đúng?

Có một người đàn ông vì không chịu nổi sự cao ngạo, lạnh nhạt của vợ, nên một hôm đã trốn nhà đến ở khách sạn. Nhân viên phục vụ vừa mở cửa phòng giúp anh vừa vui vẻ nói: “Sống trong căn phòng này, quý khách sẽ cảm thấy như mình đang ở nhà.”

Người này vừa nghe thấy thế, thất kinh hét lên: “Trời ơi, mau đổi cho tôi căn phòng khác!”

Một gia đình không có sự hài hước, vợ chồng chỉ như hai người qua đường thi thoảng ghé qua, đối xử với nhau khách sáo như thể vẫn còn nghi ngờ, đề phòng đối phương thì gia đình ấy có khác gì một cái khách sạn!

Lại có người chồng gia trưởng nói với vợ: “Việc gì em cũng phải nghe theo anh.” Lúc này, nếu người vợ nói một câu chống đối như “Sao em phải nghe theo anh” thì có thể chiến tranh sẽ nổ ra.

Còn nếu người vợ trả lời một cách hài hước rằng: “Được thôi, lúc ốm em nghe theo anh, lúc không ốm anh nghe theo anh.” để “đối đáp” lại với chồng thì người chồng ngạo mạn của chị – có lẽ vì sự thân thiện, dịu dàng của vợ mà sẽ trở nên ôn hòa hơn, không khí gia đình cũng sẽ trở nên thoải mái, dễ chịu hơn.

Chỉ những người theo thời gian đã trải qua nhiều biến cố về tình cảm mới hiểu được tầm quan trọng của một gia đình hòa thuận. Bởi vậy, tương thân, tương ái, tương kính mới là nền tảng vững chắc làm nên một gia đình hạnh phúc.

Chúng ta có thể phát hiện ra, những cặp vợ chồng biết đối xử bình đẳng với nhau thì ít nhất một trong hai người đó là người rất có khiếu hài hước.

Nhà thơ Từ Quang Trung (Trung Quốc) có bốn người con gái, thêm vợ ông nữa là thành gia đình “âm thịnh dương suy”. Cũng may Từ Quang Trung đã quen với việc sống cùng năm người phụ nữ: trên

ghế lúc nào cũng bày đầy túi xách, trang phục nữ, trong phòng tắm lúc nào cũng sực nức mùi sữa tắm và nước hoa, trên bàn ăn chẳng có ai tranh uống rượu với ông. Bởi vậy, Từ Quang Trung thường tếu táo gọi nhà mình là "Kí túc xá nữ", còn mình là "Bảo vệ kí túc xá".

Vì điện thoại cố định được đặt trong thư phòng của Từ Quang Trung nên có lúc ông bận tối tăm mặt mũi: "Bốn cô con gái, thêm vào một bà vợ, mỗi người bốn, năm cú điện thoại một tối, vậy là tiếng chuông điện thoại đổ không dứt". Ông cảm thấy mình giống như một người đưa tin thời hiện đại, trở thành nhân viên tổng đài cho năm người phụ nữ, nhưng nếu ông rút dây điện thoại thì sợ xâm phạm tới "nhân quyền", ấy là chưa nói tới "nữ quyền". Bởi vậy, trong tình thế đó, ông chỉ đành nhẫn nhịn.

Tuy nhiên, trong những lời cằn nhằn của Từ Quang Trung, chúng ta lại không nhận thấy một chút gì thất vọng, đã vậy ông còn tự trào rằng: Mình là người bảo vệ cho "kí túc xá nữ". Dường như ông đã hoàn toàn cam tâm tình nguyện "chịu khổ" vì những người phụ nữ của mình.

Từ Quang Trung đã dùng cách nói hóm hỉnh đó để "tán tỉnh" vợ và các con gái mình. Hài hước như vậy chính là nghệ thuật thể hiện sự bình đẳng giữa hai vợ chồng, như thế có thể khiến vợ biết được nỗi vất vả của mình khi ở nhà, đồng thời cũng khiến vợ con hiểu được tình cảm ông dành cho họ.

Thực ra, cái gọi là "vợ chồng bình đẳng" không có nghĩa là hai vợ chồng phải đối xử với nhau như khách, bởi quá khách sáo, đề phòng, xa cách dĩ nhiên không phải là điều tốt.

Có thể nghĩ như thế này, khi ra ngoài xã hội, khi đi làm, chúng ta phải đảm nhiệm những vai trò khác nhau, là một nhân viên công sở, một ông chủ uy nghiêm, một nhân viên chăm chỉ, một giáo viên yêu nghề, thậm chí là một nhân viên phục vụ nhiệt tình… Ai cũng mệt nhoài sau một ngày làm việc, nếu khi về nhà, ở bên người bạn đời yêu dấu mà lại tiếp tục phải đóng vai trò một vị khách và đối xử khách sáo với một vị khách khác, thì cuộc sống còn gì là niềm vui,

còn đâu thời gian để thả lỏng tinh thần? Bởi vậy, giữa hai vợ chồng thực sự cần có sự thông cảm lẫn nhau.

Người hài hước sẽ sống rất hạnh phúc trong gia đình mình, và cũng chỉ có sự hài hước mới khiến người ta biết dùng nghệ thuật để thuyết phục đối phương và nêu ra những bất mãn trong lòng, như thế vừa giữ được hòa khí lại vừa thắt chặt được tình cảm giữa đôi bên. Chúng ta hãy cùng xem cặp vợ chồng trẻ dưới đây đã thể hiện ý kiến của mình như thế nào.

Vợ: Ông xã ơi, người kia đẹp trai quá, em tán tỉnh anh ta được không?

Chồng: Tùy em thôi, mai anh cũng đi tán gái, nghe nói tầng dưới công ty anh có mấy em xinh lắm.

Vợ: Ông xã, anh phải thề với em, anh chỉ yêu mình em, không được nhìn những em khác.

Chồng: Sao em được đi tán trai mà anh không được nhìn gái?

Vợ: Anh mà cũng tầm thường như em sao, anh không thể nhường em sao? Em biết là anh không yêu em mà!

Chồng: Được rồi, được rồi. Anh thề sau này anh sẽ không nhìn cô gái nào khác!

Vợ: Vậy thì từ giờ em yên tâm đi tán trai rồi.

Đọc xong đoạn hội thoại trên, chắc chắn có người sẽ bật cười vì sự hài hước. Cặp vợ chồng thông minh này đã vận dụng sự hài hước để thể hiện điều mình muốn nói.

Những người hài hước như thế này, chắc chắn sẽ thấy tinh thần được thoải mái, tự do tự tại trong gia đình. Mặc một bộ quần áo pijama, xỏ chân vào đôi dép lê quen thuộc, khoảng thời gian thả lỏng tinh thần thực sự bắt đầu. Con người lúc ấy sẽ không còn phải đeo chiếc mặt nạ nghiêm túc như ở ngoài nữa. Cho dù ở ngoài, bạn

là Tổng thống, hay chỉ là nhân viên quèn thì về tới nhà, bạn đều cần được trở lại là con người thật của chính mình.

Khi bạn được thoải mái thể hiện bộ mặt mà mình phải che giấu trước mặt người khác, thể hiện cái tôi chân thật nhất trước mặt bạn đời, thì đó cũng là một niềm vui trong cuộc sống. Nếu ở nhà mà bạn vẫn phải giả tạo, vẫn thể hiện mình là một người có địa vị xã hội, thì chắc chắn sẽ gây ức chế tâm lí cho bạn đời và chính bản thân bạn.

Sau khi cãi nhau với chồng là Thân vương Albert, Nữ hoàng Victoria (Anh quốc) muốn làm lành nhưng chồng bà lại đóng chặt cửa, không chịu ra khỏi phòng. Nữ hoàng quyết tâm chủ động xin lỗi, bà gõ cửa phòng chồng.

“Ai thế?” – Chồng bà hỏi.

“Em là Nữ hoàng”, – Nữ hoàng trả lời.

Cửa không mở, Nữ hoàng gõ cửa thêm mấy lần nữa, nhưng chồng bà ở bên trong vẫn chẳng có phản ứng gì. Lúc này Nữ hoàng mới hiểu ra, lập tức đổi sang giọng nói dịu dàng: “Xin lỗi, anh yêu, em là vợ của anh.” Cánh cửa lập tức mở ra.

Thực ra, mối quan hệ vợ chồng là mối quan hệ giao tiếp phù hợp với sự hài hước nhất, cuộc sống gia đình là nơi thích hợp nhất để gieo trồng mầm hài hước. Vợ chồng hoàn toàn có thể bình đẳng với nhau, không cần phải đề phòng nhau, cũng không cần thực hiện những lễ nghi cầu kì, giáo điều. Một người hài hước thực sự sẽ coi mỗi việc trong cuộc sống gia đình là một “nguyên liệu” phong phú để tạo nên sự hài hước, mà cuộc sống như vậy mới mang lại hạnh phúc.

## 3. HÀI HƯỚC LÀ GIA VỊ CHO CUỘC SỐNG GIA ĐÌNH

Cuộc sống không thể thiếu sự hài hước, con người có thể thông qua tiếng cười hài hước để phát hiện ra phẩm chất cao thượng, tốt đẹp, lương thiện của mình và người khác, như những gì mà Shakespeare nói: “Hài hước là ánh sáng của trí tuệ.”

Trong cuộc sống vợ chồng, hài hước là một nội dung quan trọng không thể thiếu, vai trò của nó giống như gia vị cho các món ăn, đời sống vợ chồng giống như một đĩa thức ăn ngon lành, nếu thêm một chút “gia vị” thì chắc chắn nó sẽ càng hoàn thiện hơn.

Một số người cho rằng, sự giao tiếp giữa hai vợ chồng không cần cầu kì, đầu tư nhiều về ngôn ngữ, thực tế nhận định này là không đúng.

Vợ chồng là những người cùng chung hoạn nạn, chia ngọt sẻ bùi, đi cùng nhau đến hết cuộc đời, vì vậy phải đối xử chân thành với nhau. Chỉ khi đáp ứng được nhu cầu tình cảm của đối phương, thì mới có thể thu hút lẫn nhau, khiến con thuyền hạnh phúc cập bến bờ lí tưởng.

Ngược lại, ngôn ngữ thô tục sẽ khiến đối phương cảm thấy cuộc sống khô khan, có thể còn khiến hôn nhân tan vỡ. Nhà triết học Anh – Bacon từng nói: “Thứ mang làm nên sức hút cho một gia đình chính là niềm vui rất đẹp.” Ông đang muốn nói tới sự hài hước.

Những câu chuyện còn lưu truyền đến nay đều khẳng định rằng mối quan hệ giữa Nhậm Bật Thời (Nhậm Bật Thời là một lãnh đạo nổi tiếng của Quân giải phóng Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa) và vợ ông rất tốt. Một lần, do không cẩn thận nên vợ ông đã làm khê cơm, khiến ông ăn đen cả miệng, điều này khiến bà vợ vô cùng xấu hổ.

Để vợ không còn bận tâm vì chuyện này, Nhậm Bật Thời nói: “Cơm đen có thể trị bệnh ung thư, là liều thuốc bổ hiếm có. Với lại, mai anh phải đóng vai Trương Phi mặt đen, như thế này không cần phải hóa trang nữa.” Lời ông nói khiến vợ phải phì cười.

Thực ra, hài hước có thể coi là một công cụ thể hiện sự hòa thuận giữa hai người. Người Trung Quốc có câu: “Mỗi gia đình như một cuốn kinh khó đọc”, nếu biết lợi dụng sự hài hước thì cho dù gặp phải cuốn kinh khó đến đâu, chúng ta cũng vẫn có thể đọc được.

Một hôm, người chồng hứa sẽ về ăn tối với vợ, nhưng lại có việc đột xuất phải làm ngay nên không về được.

Người vợ giận lắm, đêm khuya, khi ra mở cửa cho chồng, vợ không nhịn được cằn nhằn một câu: “Hôm nay không làm thêm thì công ty phá sản luôn à? Sao anh lại tự làm khổ mình thế, hãy nói với ông chủ là anh không thể ngày nào cũng làm thêm như vậy được!”

Chắc chắn, trong lúc đang mệt mỏi, nhiều ông chồng sẽ không nén được sự giận dữ khi bị vợ dội “gáo nước lạnh” như vậy. Nhưng người chồng này lại ôn tồn nói với vợ:

“Em biết không? Lúc làm thêm, cứ nghĩ tới em là anh thấy mình có một niềm an ủi.”

Nghe thấy lời này, người vợ lập tức cười tươi như hoa, không còn trách chồng vì việc cho chị “leo cây” nữa.

Nghệ thuật hài hước cao siêu nhất là khi “không vui”, con người có thể xoay chuyển được tình thế, nhẹ nhàng dập tắt “quả bom” đã được châm ngòi.

Trong cuộc sống hôn nhân, vui buồn luôn luôn song hành, câu nói đùa đúng lúc có thể giúp giải tỏa được nỗi buồn không đáng có giữa hai vợ chồng. Khi tâm trạng đối phương không tốt, bạn đừng nói những chuyện không vui.

Rất nhiều người thường hiểu lầm rằng, khi người khác nổi giận, im lặng hay nhẫn nhịn là cách duy nhất. Thực ra, im lặng hay nhẫn nhịn còn khiến đối phương càng giận dữ hơn, chi bằng bạn hãy học nghệ thuật nói chuyện để giúp đối phương thay đổi tâm trạng.

Bởi nếu chỉ biết im lặng hay nhẫn nhịn thì chẳng khác nào thêm dầu vào lửa, trong tình huống này, bạn hãy nói một câu chuyện vui vẻ gì đó.

Ngoài ra, khi đối phương đang vui vẻ, bạn đừng làm họ mất hứng, đó cũng là một cách tôn trọng đối phương. Marx từng kể với người khác về cuộc sống vợ chồng ông như thế này: “Khi cô ấy vui, tôi để cô ấy vui hết mình; khi cô ấy buồn, tôi bắt nỗi buồn của cô ấy phải sớm ra đi”.

Có một lần, Jenny vui vẻ may áo cho con, Marx đi tới trước mặt bà, nói: “Em yêu, để bố nó ngắm xem, nếu không có sự ‘nỗ lực’ của bố nó thì em sẽ chẳng có việc để làm đâu.” Một câu nói hài hước, hóm hỉnh lập tức khiến Jenny đỏ bừng mặt.

Hài hước có thể nói là một gia vị cho đời sống gia đình, hai vợ chồng phải dùng sự hài hước để điều chỉnh ngôn ngữ, dẹp bỏ mọi trở ngại, như vậy thì con thuyền tình yêu mới thuận lợi tiến về phía trước.

Một cặp vợ chồng mới cưới cãi nhau, người vợ cuối cùng không chịu được, hét lên: “Tôi sẽ chia tay anh. Bây giờ tôi sẽ thu dọn đồ đạc và rời khỏi căn nhà này.”

“Được thôi, em yêu, tiền xe đây.”

Người vợ nhận tiền, nhanh trí nói: “Thế tiền chuyến về thì sao?”

Đã tuyên bố chia tay tức là không quay về nữa, nhưng người vợ lại hỏi tiền về làm thế nào, chứng tỏ cô còn muốn quay về, tâm lí và hành động hoàn toàn mâu thuẫn với nhau.

Có thể mâu thuẫn trên đã chứng tỏ sự thất bại trong việc đưa ra quyết định, nhưng với tình huống đặc biệt của hai vợ chồng lúc này thì nó lại vô cùng thành công.

Hài hước là gia vị của cuộc sống vợ chồng; nó mang lại ánh sáng cho bầu trời đang khi u ám, tưới ướt mặt đất đang khô cằn, điều hòa lại mối quan hệ đang căng thẳng.

Cho dù ngoài miệng kiên quyết nói bỏ đi, nhưng sâu thẳm trong tâm hồn, người vợ vẫn muốn quay lại. Cái hay nằm ở chỗ cô không muốn nói thẳng, nhưng vẫn chủ động bộc lộ mong muốn này, hơn nữa lời nói không hề giả dối mà lại rất chân thành. Nếu chỉ có mâu thuẫn mà không có chân thành thì không còn gì là hài hước và nghệ thuật nữa.

Bởi vậy, trong cuộc sống gia đình, hai vợ chồng nên thường xuyên vận dụng nghệ thuật hài hước để điều hòa mối quan hệ. Đương nhiên, ngôn ngữ như thế nào cũng rất quan trọng, không nên có những trò đùa bất lịch sự, hài hước phải là sự tao nhã, là cái đẹp để chúng ta thưởng thức.

Grignard – nhà hóa học người Pháp, sau khi nổi tiếng thường có rất nhiều cô gái xinh đẹp lai vãng xung quanh ông.

Ngày nọ, một người phụ nữ xông vào phòng thí nghiệm của ông, trên người chỉ mặc độc một bộ đồ lót. Cô nói: “Anh yêu, anh không cảm thấy em đẹp và quyến rũ sao?”

“Đúng vậy, quá đẹp”, Grignard bình tĩnh nói, “Đẹp như Venus, và anh không thể làm ô uế Venus được!”, câu trả lời vừa hài hước mà vẫn không mất đi sự lịch sự.

Có một người vợ thường cằn nhằn trước mặt chồng, người chồng hài hước nói: “Được rồi, để anh đi rửa tai rồi nghe.” Chỉ một câu nói ấy thôi cũng khiến người vợ biết mình không đúng.

Vợ chồng khuyên nhủ hay tranh luận với nhau, vừa phải chú ý tới ngôn từ, vừa phải lưu tâm tới nội dung của câu nói, hãy biết nói lí để người nghe phải phục, đừng xỉa xói để rồi làm tổn thương lòng tự trọng của đối phương.

Tuy rằng sự hài hước không thể quyết định tất cả, nhưng ở một mức độ nhất định nào đó, có thể coi nó là gia vị quan trọng của cuộc sống gia đình, khiến không khí gia đình trở nên hòa thuận, đầm ấm hơn.

Trong cuộc sống gia đình hiện đại, cặp vợ chồng nào cũng có thể vì mâu thuẫn, xô xát nhỏ mà cãi cọ vài câu, đó là điều không thể tránh khỏi. Có những lúc vì tâm trạng bất ổn nên chúng ta liên tục cáu gắt, bực bội lẫn nhau, điều này không những không giải quyết được vấn đề mà còn khuếch đại mâu thuẫn trong lòng hai người, kéo giãn khoảng cách và làm tổn thương tới tình cảm đôi bên. Nhưng nếu cả hai vợ chồng đều hài hước một chút thì kết cục chắc chắn sẽ khác.

Có người cho rằng hài hước chỉ tồn tại giữa những cặp vợ chồng trẻ, còn những cặp vợ chồng đã có tuổi thì không thể hài hước, thực ra không phải như vậy.

Càng những cặp vợ chồng đã có tuổi, đặc biệt là những cặp vợ chồng già không có con cháu ở bên cạnh, do tuổi đã cao, phạm vi giao tiếp nhỏ hẹp, tiếp xúc với ít người nên cuộc sống đơn điệu thì càng cần hài hước để xoa dịu cảm giác cô đơn, thắt chặt tình cảm.

Hài hước là liều thuốc bổ của cuộc đời. Trong cuộc sống hàng ngày, hai vợ chồng nếu biết hài hước một chút, không những sẽ khiến không khí gia đình sôi nổi hơn, mang lại nhiều niềm vui sống hơn, mà còn có thể khiến vợ chồng hòa thuận với nhau, điều này đặc biệt có lợi cho sức khỏe tâm sinh lí của hai vợ chồng và các thành viên khác trong gia đình.

Hãy để sự hài hước bước chân vào gia đình chúng ta, để cuộc sống của chúng ta nhẹ nhàng, thoải mái hơn; hài hòa, hạnh phúc hơn!

## 4. DÙNG SỰ HÀI HƯỚC VUN ĐẮP CHO CUỘC SỐNG HÔN NHÂN

Nhiều người nói rằng hôn nhân là “nấm mồ của tình yêu”. Sở dĩ hôn nhân trở thành “nấm mồ của tình yêu” là vì tính hiện thực và công thức của nó.

Tình yêu là một thứ vô cùng trừu tượng, nó thần bí, khó nắm bắt, tùy từng người mà có “mùi vị” khác nhau và tạo cho người ta không gian tưởng tượng rất lớn. Một khi tình yêu phát triển tới một mức độ nhất định nào đó, kết hôn sẽ là chuyện đương nhiên.

Kết hôn không giống như tình yêu – không thành công thì có thể từ bỏ, nó buộc phải tiến hành công khai và rõ ràng.

Đầu tiên là gửi thiệp cưới, tổ chức tiệc cưới, sau đó nhận quà mừng, cuối cùng là tiễn khách. Trong bữa tiệc, nếu có người quậy phá, bạn vẫn phải cười nói nhẫn nhịn. Mối quan hệ của hai bạn hiển

hiện trước mắt mọi người, vậy thì chẳng còn gì là bí mật nữa, bước vào đời sống hôn nhân cũng như vậy.

Khi tất cả đều được công thức hóa và bình thường hóa, tầm quan trọng của sự hài hước trong gia đình càng rõ rệt hơn. Hài hước trong gia đình là một loại dầu bôi trơn cho cuộc sống của hai vợ chồng, cũng là liều thuốc bổ nuôi dưỡng một cuộc hôn nhân hạnh phúc.

Sự hài hước trong gia đình bắt nguồn từ một tâm lí lành mạnh, từ sự phối hợp tích cực giữa hai người. Khi hai vợ chồng phải cùng ngồi lại bàn bạc những vấn đề quan trọng và nghiêm túc liên quan tới "trách nhiệm", thi thoảng có thể khéo léo chuyển chủ đề sang một chuyện mà cả hai đều có hứng thú.

Ví dụ như du lịch, văn học, bóng đá… Những chủ đề tưởng chừng như không liên quan đến cuộc sống hiện thực ấy lại là những phương thuốc tốt nhất điều tiết cuộc sống vợ chồng.

Quan trọng là khi một trong hai người nêu ra một chủ đề vui vẻ và nhẹ nhàng nào đó, bên còn lại phải phối hợp tích cực và thể hiện sự nhiệt tình cũng như sự quan tâm, tuyệt đối không được có thái độ thờ ơ hoặc vẫn chìm đắm trong vấn đề nghiêm túc trước đó; bởi như vậy sẽ khiến người cố tình tạo không khí hài hước cũng chẳng còn hứng thú để nói nữa.

Có người ca thán rằng: "Chồng (vợ) tôi chẳng còn đáng yêu như trước nữa, ở nhà cứ khô như ngói, chán lắm, li hôn cho xong!" Thực ra, sự "khô như ngói" ở đây là do thiếu sự hài hước – một điều vô cùng quan trọng đối với gia đình.

Muốn không khí trong gia đình bớt nặng nề, bạn và người bạn đời cần phải thả lỏng tinh thần hơn, hài hước nhiều hơn. Nếu bạn chủ động và sẵn sàng thay đổi thì sẽ phát hiện thực ra thả lỏng tinh thần rất dễ dàng. Chúng ta hãy xem thêm một số cặp vợ chồng dưới đây đã làm điều đó như thế nào.

Dưới ánh đèn đường hiu hắt, một cặp vợ chồng trẻ sánh vai nhau tản bộ trên phố, chỉ nghe thấy người vợ nói thao thao bất tuyệt, còn người chồng có vẻ lơ đãng, chẳng nói năng gì.

Đột nhiên, người chồng ngắt lời vợ: “Em biết lúc nào em nói ít không?” Người vợ ngước nhìn chồng bằng đôi mắt ngạc nhiên, lắc đầu.

Người chồng quả quyết nói: “Tháng Hai”.

“Vì sao?”, người vợ nóng lòng hỏi.

“Bởi vì tháng Hai chỉ có 28 ngày”, người chồng nói xong thì mím miệng cười.

Người vợ vỡ lẽ ra, bật cười và đấm khẽ vào lưng chồng một cái, phản bác: “Ai như anh, số câu nói ban ngày còn không nhiều bằng số câu nói mơ ban đêm.” Thật là một cặp vợ chồng thú vị đáng ngưỡng mộ! Cuộc sống gia đình nên đầm ấm, hài hòa như thế.

Một cặp vợ chồng khác ngồi trên ghế nói chuyện. Người vợ: “Trong cuộc sống, người phụ nữ nào cũng cần người đàn ông, tương tự, người đàn ông cũng không thể thiếu người phụ nữ.”

Chồng: “Vì sao đàn ông lại cần phụ nữ?”

Vợ: “Nếu trên thế giới không có phụ nữ thì ai đính khuy quần cho anh?”

Chồng: “Nếu thế giới này không có phụ nữ thì đàn ông cũng chẳng cần mặc quần làm gì nữa!”

Hài hước là một nghệ thuật sống, nó có thể khiến bạn thu hoạch được niềm vui và bài học từ trong tiếng cười.

Thường xuyên nói những lời hài hước có thể tăng thêm niềm vui cho vợ chồng, thậm chí còn biến “nguy nan” thành “mật ngọt”, khiến cuộc sống gia đình ngập chìm trong không khí hòa thuận, ấm áp.

Thuận bị coi là người sợ vợ. Một hôm, có người bạn tới nhà chơi. Thuận ngồi uống rượu với bạn, được ba chén thì anh thở dài.

Người bạn hỏi: "Ông anh làm sao thế?"

Thuận nói: "Tôi đang nghĩ, đàn bà giống nước, đàn ông giống thuyền. Nước có thể đẩy thuyền trôi, cũng có thể lật úp thuyền…"

Còn chưa nói xong, ngẩng đầu lên thấy vợ đứng cạnh, nghiêm giọng hỏi: "Từ ngày cưới đến giờ, em lật thuyền anh mấy lần? Hôm nay anh phải nói rõ cho em biết." Vừa nói vừa áp sát lại gần anh.

Thuận sợ quá, vội nói: "Anh là tàu ngầm, quanh năm chìm dưới nước, tuy rằng không thể căng buồm đi xa, nhưng cũng không bao giờ lo bị chìm, ngày nào cũng hưởng thái bình." Vợ anh nghe thấy thế, sắc mặt lập tức thay đổi, lại trở nên vui vẻ với anh.

Những lời sau đó của Thuận đã thay đổi hoàn toàn ý tứ của câu trước, đồng thời cũng thay đổi phản ứng của vợ, khống chế được "hậu quả". Cũng may mà anh nghĩ ra lời nói đó để cứu vãn tình hình, nếu không e rằng hậu quả sẽ vô cùng khó lường.

Một triết gia phương Tây từng nói: "Giải thích là vết thương chí mạng của hài hước, hài hước là vết thương chí mạng của lãng mạn."

Sự hài hước trong gia đình được coi là biểu hiện của trí tuệ, người nói nhanh trí, người nghe nhạy cảm thì mới có thể hiểu hết được ý nghĩa của lời nói hài hước. Nếu người nói nhiều hàm ý mà người nghe không hiểu, lại còn cần người nói giải thích hay nói lại lần nữa thì hứng thú chẳng phải là đã giảm mất sao? Điều này yêu cầu trình độ nhận thức của hai vợ chồng phải tương đương nhau, không nên cách nhau quá xa, nếu không sẽ không thể tạo ra được niềm vui, sự hài hước.

Những bạn trẻ khi đã bước vào cuộc sống hôn nhân thường không hi vọng người bạn đời sẽ dành cho mình cảm giác lãng mạn bất

ngờ nữa, nhưng vẫn cần người đó mang lại cho mình niềm vui, để mình cảm thấy thoải mái, nhẹ nhõm sau một ngày làm việc bận rộn.

Đời sống hôn nhân thực sự không dễ dàng. Hai vợ chồng chung sống với nhau từ lúc tóc xanh tới khi bạc đầu; có thể có những khoảnh khắc vui vẻ, hạnh phúc, nhưng cũng không tránh khỏi những giây phút đau khổ, thất vọng. Nếu có sự hài hước đồng hành thì con người có thể giải tỏa được rất nhiều phiền não trong lòng.

Lâm Ngữ Đường là một danh hài nổi tiếng thế giới, cho dù là trên sân khấu hay trong gia đình, ông đều có biểu hiện rất đặc biệt, ông thường dùng ngôn ngữ hài hước để thắt chặt tình cảm vợ chồng.

Trong cuốn Lâm Ngữ Đường tự truyện, ông đã viết một đoạn:

Trong một lần trò chuyện với vợ, ông đột nhiên nổi hứng thốt lên một câu: “Đốt giấy chứng nhận kết hôn của chúng ta đi nhé! Giấy chứng nhận kết hôn chỉ dùng đến khi li hôn thôi!” Người vợ hiểu ý, lấy tờ giấy chứng nhận kết hôn màu đỏ ra, đưa cho chồng châm lửa. Suốt mấy chục năm chung sống, hai vợ chồng ông luôn thương yêu nhau sâu sắc, cuộc sống lúc nào cũng ngọt ngào, lãng mạn, được người đời ca tụng là “kim ngọc lương duyên”.

Trong cuộc sống vợ chồng, chắc chắn sẽ nảy sinh những mâu thuẫn. Vậy, khi mâu thuẫn xảy ra, bạn phải làm thế nào? Cách đơn giản nhất là giải quyết từ những mặt tích cực.

Trong một lần cãi cọ, người vợ nói: “Trời ơi! Đây đâu phải cái nhà! Em không thể sống trong cái nhà như thế này được nữa!” Nói rồi xách quần áo bỏ đi.

Vừa ra tới cửa, người chồng đã hét lên ở phía sau: “Chờ một chút, chúng ta cùng đi! Trời ơi, ai mà ở được trong cái nhà này chứ?”

Người chồng cũng xách va li đuổi theo và đỡ lấy cái va li trong tay vợ, không biết đi đâu mà khi trở về, trông họ như vừa đi trăng mật.

Thực ra, hài hước là một nghệ thuật rất độc đáo, cùng một việc nhưng hình thức và ngữ khí nói khác nhau sẽ sinh ra hiệu quả rất khác nhau. Vợ chồng nhà nọ có một cuộc sống vô cùng hạnh phúc, chính bởi vì người chồng rất hài hước.

Một lần đang nấu cơm, không hiểu vì sao mà người vợ nổi giận, thế là cô liền đeo ba lô định bỏ về nhà mẹ đẻ. Người chồng biết vợ mình chỉ nóng giận nhất thời, nhưng vẫn giằng lấy chiếc ba lô đó rồi đeo lên vai mình, trông như một học sinh tiểu học. Trong tay người chồng còn cầm con dao thái rau, điệu bộ vô cùng ngộ nghĩnh khiến người vợ bật cười, quên cả giận.

Đúng vào lúc người vợ còn đang vừa cười vừa khóc, thì người chồng liền nắm lấy tay vợ, thề thốt bằng vẻ mặt nghiêm túc: “Mãi mãi yêu vợ anh.” Thế là người vợ chẳng còn lí do gì để giận chồng nữa! Vấn đề cũng đã được giải quyết. Đó chính là nghệ thuật của tình yêu, là nghệ thuật xử lí quan hệ vợ chồng.

Hàng ngày, thấy người vợ mặc váy dài lau nhà, người chồng sẽ nói đùa là “váy quét đất”; khi trang điểm, nếu lớp phấn trên mặt không đồng đều thì sẽ ám thị rằng “Khu vực cục bộ có vết.” Kỉ niệm ngày cưới, người chồng không bao giờ quên tặng quà cho vợ, có thể là một bộ đồ lót gợi cảm và kèm theo lời nói: “Tình yêu anh dành cho em gắn trên người và trong tim!” Khi tức giận, người chồng vẫn hài hước nói: “Ngoan nào, đừng giận, giận sẽ mau già!” Cứ thế, người vợ giận rồi lại quên, vậy là cuộc sống của họ lúc nào cũng vui vẻ.

Thực ra, khi xử lí mâu thuẫn trong gia đình, nói vài câu hài hước hay làm những hành động hài hước, kể một câu chuyện cười và nhiều ý nghĩa… sẽ khiến không khí căng thẳng nhanh chóng tan đi. Bởi vậy, dùng thủ pháp hài hước để giải quyết mâu thuẫn gia đình trong “hòa bình” là biện pháp tốt nhất.

Một hôm, hai vợ chồng Lệ vì một chuyện nhỏ mà cãi nhau, giận nhau suốt mấy ngày, chẳng ai nói với ai lời nào. Cuối cùng, chồng Lệ bắt chuyện trước, nhưng Lệ lại không tiếp lời.

Một buổi sáng, chồng Lệ lúi húi lục tung hết tủ này đến tủ khác, không biết là tìm cái gì. Lệ không nhịn được nữa mới hỏi: “Anh tìm cái gì thế?”

Chồng Lệ thấy vợ đã chịu mở miệng thì cười ha hả và nói: “Tìm câu này của em.”

Lúc này Lệ mới hiểu dụng ý của chồng, lại gần cốc yêu chồng một cái rồi mỉm cười. Thế là cuộc chiến tranh lạnh giữa hai vợ chồng diễn ra suốt mấy ngày qua đã được hóa giải, không khí vui vẻ lại quay về với gia đình.

Trong cuộc sống thường ngày, vợ chồng cãi nhau là chuyện thường gặp. Nhưng có những cặp vợ chồng một khi đã tranh chấp là không chịu nhường nhịn nhau, nhất định phải phân biệt đúng sai; thậm chí chỉ hơi khác biệt về quan điểm cũng đã giận dỗi, chiến tranh lạnh với nhau, coi đối phương như người qua đường, làm ảnh hưởng tới sự hòa thuận, êm ấm của gia đình; cũng ảnh hưởng tới sức khỏe tâm sinh lí, tâm tư tình cảm của mọi người trong nhà.

Ông bà ta có câu: “Bát đũa còn có lúc xô”. Một cặp vợ chồng hòa thuận đến đâu cũng khó tránh khỏi những lúc tranh cãi; một khi giữa hai người có hiểu lầm, mâu thuẫn, thậm chí là cãi vã thì hài hước chính là “bình cứu hỏa” tốt nhất.

Cặp vợ chồng nọ trong một lần cãi nhau đã không ngừng chỉ trích khuyết điểm của đối phương, khen ngợi mình đảm đang, giỏi giang, càng lúc càng gay gắt.

Giọng người vợ càng lúc càng cao, người chồng nghe thấy bực mình, nói: “Được, anh thừa nhận, em giỏi hơn anh.”

Người vợ đắc ý hỏi: “Điểm nào?”

Người chồng nói: “Bạn đời của em giỏi hơn bạn đời của anh.”

Một câu nói rất hài hước đã làm dịu đi không khí căng thẳng giữa hai vợ chồng, hóa giải được mâu thuẫn giữa đôi bên, khiến đối

phương phải quên đi giận hờn. Có người nói rằng: “Sự kết hợp của hai người giống như hai khúc nhạc kết hợp thành một khúc, vì giai điệu, tiết tấu ban đầu khác nhau nên cần có sự hợp tác của đôi bên mới tạo thành một giai điệu hay hơn ban đầu. Nếu kết hợp không ăn ý thì khúc nhạc này nghe sẽ còn tệ hơn.” Muốn cuộc sống gia đình mãi mãi phát triển theo chiều hướng lành mạnh thì sự hài hước là không thể thiếu được.

Người chồng hỏi: “Em yêu, tại sao Thượng đế tạo ra em xinh đẹp nhưng lại ngốc nghếch thế?”

Người vợ đáp: “Câu hỏi này quá đơn giản. Tạo ra em xinh đẹp để anh yêu em; tạo ra em ngốc nghếch thì em mới yêu anh.”

Giữa hai vợ chồng có rất nhiều chủ đề nói chuyện hài hước, và sự hài hước cũng cần có mặt ở khắp nơi. Trong sự hài hước có tự trào, tự an ủi, có sự nhanh trí, ngây thơ, tùy vào tình huống khác nhau mà cách vận dụng và hiệu quả đạt được cũng khác nhau.

Một người chồng về nhà muộn, thấy vợ đang nổi giận, liền nhanh trí hỏi: “Sao thế, em nhớ anh đến bực mình cơ à?”

Người vợ bật cười: “Ai thèm nhớ anh.”

Trong một gia đình hài hước, sự hài hước sẽ luôn tồn tại trong mọi ngóc ngách của căn nhà; có thể là trong phòng bếp, trên bàn ăn, khi trò chuyện, khi cãi cọ, khi bận rộn, khi nhàn rỗi, nơi đâu chúng ta cũng bắt gặp sự hài hước. Ngoài ra, bạn còn nên tạo điều kiện để sự hài hước có cơ hội phát triển. Thông thường thì cần mấy điều kiện sau:

1. Tính cách lạc quan

Có những người gặp phải việc không như ý trong cuộc sống thì trở nên thiếu tự tin, thái độ xử sự thiếu đúng đắn; đối với họ, cuộc đời chỉ toàn là nước mắt. Những người như vậy không thể tạo ra sự hài hước.

2. Có kiến thức sâu rộng

Không có kiến thức sâu rộng thì sẽ không có chất liệu để tạo ra cảm hứng hài hước, như thế sẽ không sinh ra sự hài hước. Do vậy, để trở nên hài hước, bạn phải nắm vững một số kĩ năng ngôn ngữ nhất định. Ngôn ngữ hài hước cần vận dụng một lượng lớn các thủ pháp tu từ, bởi nếu không có một nền tảng ngôn ngữ vững chắc mang tính nghệ thuật thì hài hước sẽ trở thành một nguyên liệu gây cười sáo rỗng.

Cuộc sống luôn thường trực nỗi lo cơm áo gạo tiền, lâu dần khó tránh khỏi sự đơn điệu, nhàm chán, nếu thêm vào đó là những cuộc xung đột trong gia đình thì thật là mệt mỏi. Chi bằng chúng ta hãy có cái nhìn cởi mở về mâu thuẫn gia đình, hài hước thêm một chút, ít nổi giận hơn một chút, như thế không những khiến không khí gia đình sôi nổi hơn, giải tỏa được tâm trạng căng thẳng trong công việc và học tập, mà còn nâng cao sức khỏe cũng như cải thiện tâm sinh lí của mọi người. Hãy học cách vận dụng sự hài hước để củng cố cuộc hôn nhân của bạn, để cuộc sống của bạn ngày càng ngọt ngào hơn.

## 5. ĐỂ BÁNH XE CUỘC SỐNG THUẬN LỢI LĂN VỀ PHÍA TRƯỚC

Trong cuộc sống vợ chồng, hài hước thường mang lại những hiệu quả không ngờ. Nó có thể dùng nụ cười thiện ý thay cho những lời ca thán, tránh được sự tranh cãi; mang lại cho mọi người niềm vui, giải tỏa nỗi buồn, khiến mối quan hệ vợ chồng hòa thuận hơn.

Không lời giáo điều nào, sự chỉ trích, khẩn cầu nào, thậm chí là sự thân mật nào có thể thay thế được hài hước, nó có tác dụng hơn cả hàng trăm nụ hôn nóng bỏng nhất, ý nghĩa hơn cả hàng nghìn câu thề thốt sâu nặng nhất. Cuộc sống chứa đựng sự hài hước sẽ khiến bánh xe cuộc sống lăn về phía trước bình yên.

Hài hước đồng nghĩa với trí tuệ, cũng là một nghệ thuật của ngôn ngữ. Đồng thời còn là biểu hiện cụ thể của cá tính, phong độ, tài năng và tư tưởng của một người. Nhắc tới sự hài hước, có người bèn nghĩ ngay tới những chính trị gia hay nhà ngoại giao. Thực ra,

nếu để sự hài hước bước chân vào gia đình, chúng ta cũng sẽ thu được những hiệu quả không ngờ.

Ngôn ngữ hài hước sẽ khiến cuộc sống của hai vợ chồng thú vị và tình cảm hơn. Khi tâm trạng của một bên sa sút hoặc đôi bên xung đột với nhau, sử dụng những lời nói công kích chẳng khác nào "thêm dầu vào lửa"; cằn nhằn cũng không đem lại lợi ích gì, chi bằng nói một, hai câu hài hước đúng lúc lại có thể khiến đôi bên nhanh chóng nguôi lửa giận, phá vỡ được sự căng thẳng tồn tại giữa hai người.

Một lần, vì một chuyện nhỏ mà Einstein nổi giận với vợ. Buổi tối, trước khi bắt tay vào viết sách, ông dặn vợ chuẩn bị một vài thứ cho mình vào hôm sau. Vợ ông không vui, nói: "Anh cần những gì?"

Einstein nói: "Một cái bàn, một cái ghế, giấy và bút… À, thêm một cái thùng rác thật to nữa."

"Sao lại cần thùng rác to?"– vợ ông hỏi.

Ông nói: "Để anh có thể vứt đi mọi hiểu lầm của anh." Vợ ông bật cười, thế là tâm trạng hai người đã vui vẻ trở lại.

Từ đó có thể thấy, chỉ một câu nói hài hước rất đơn giản cũng có thể "biến nguy thành an", khiến không vui trở thành vui. Thế nên khi gặp chuyện khó chịu, chúng ta cũng nên hài hước một chút. Như lời của một nhà văn nổi tiếng từng nói: "Hài hước là chiếc phao cứu sinh giữa sóng gió cuộc đời."

Một cặp vợ chồng tranh cãi với nhau, cả hai đều rất không vui, sau đó người chồng mềm lòng trước. Khi ăn tối, anh thấy vợ giận dỗi không ăn bèn lấy một cái bánh bao đưa cho vợ, nhẹ nhàng nói: "Em yêu, em ăn hết cái bánh này thì mới có sức cãi nhau với anh chứ!"

Người vợ lập tức trả lời: "Em mà ăn hết cái bánh bao này là không cãi nhau được nữa!"

Ở đây, sự mâu thuẫn trong lời nói và hành vi của họ đều là chân thành, cãi vã kết thúc, hòa hảo quay trở lại như ban đầu, đôi bên đều tha thứ cho nhau. Khéo ở chỗ người chồng rõ ràng là muốn hòa giải, nhưng lại bảo vợ ăn cơm xong rồi cãi nhau tiếp; người vợ biết rõ ăn cơm rồi sẽ không cãi được nữa và đã thể hiện ngay ý đó ra. Có thể thấy, sự hài hước là một liều thuốc tốt giữ cho gia đình hòa thuận.

Trong đời sống vợ chồng không chỉ cần có sự dịu dàng và nhiệt tình, mà còn cần tình cảm và trí tuệ để hoàn thiện, giúp đời sống tình cảm gia đình được phong phú hơn.

Có một người chồng chạy về nhà, thở hổn hển và đắc ý nói với vợ: "Anh chạy theo xe bus về nhà, tiết kiệm được bao nhiêu tiền xe."

Người vợ nói: "Thế sao anh không chạy theo xe taxi? Tiết kiệm tiền taxi có tốt hơn không?" Đây chỉ là khởi đầu của cuộc đối thoại vui vẻ giữa họ, và cả buổi tối hôm đó, hai vợ chồng đã sống trong không khí rất ngọt ngào. Sự hài hước có thể làm tăng thêm niềm vui trong cuộc sống thường nhật, nếu hai vợ chồng đều biết dùng sự hài hước để giải quyết những tranh chấp thì sẽ chẳng bao giờ xảy ra xung đột, cãi vã nữa.

Dũng và Sơn là bạn thân từ thuở thiếu thời, thi thoảng lại gặp gỡ trò chuyện và rủ nhau uống vài li cho vui. Nhưng vợ Dũng lại không thể hiểu nổi thú vui này, thế nên lần nào anh về nhà, cô cũng cằn nhằn ca thán.

Một lần, sau khi gặp nhau, Sơn đưa Dũng trở về nhà trong tình trạng chuếnh choáng men say, vừa bước vào cửa, vợ Dũng nhìn thấy đã tỏ ra không vui, sau đó thì bắt đầu mắng mỏ. Khi đưa Dũng về giường nằm xong, Sơn chào tạm biệt, nhân thể dặn dò vợ Dũng vài câu: "Mong em đừng giận. Bọn anh chỉ là bạn bè thi thoảng gặp nhau, vui nên có uống mấy chén, chỉ cần em khoan dung hơn một chút là mọi người đều thoải mái mà."

"Nhưng trong lòng em cứ cảm thấy không thoải mái!" vợ Dũng trả lời.

“Anh biết, nhưng hai vợ chồng cũng cần phải cho nhau một không gian tự do, như thế chẳng phải tốt hơn sao?” Vợ Dũng nghe Sơn nói thế thì chẳng còn biết nói gì nữa.

Một hôm khác, hai người bạn lại gặp nhau uống rượu, sau đó ai về nhà nấy, Dũng nghĩ bụng chắc kiểu gì vợ cũng cằn nhằn mình, nhưng cũng tặc lưỡi mở cửa.

“Ồ! Lạ thật, sao hôm nay yên tĩnh thế?”

Bình thường, cứ vừa vào đến cửa là Dũng đã nghe thấy tiếng vợ cằn nhằn, nhưng không khí tối nay lại lặng lẽ như tờ, lúc còn đang ngạc nhiên thì anh thấy trên cửa tủ lạnh dán một tờ giấy:

“Ông xã, em không giỏi ăn nói, đành phải để tờ giấy lại cho anh: Nếu anh đói bụng thì trên bàn còn cái đùi gà; nếu anh muốn uống thêm vài li nữa thì trong tủ lạnh đã có chân gà nhắm; còn nếu không thì trong phòng có một con gà mái già.”

Trong cuộc sống gia đình, nếu một bên có tâm trạng không tốt hay đôi bên nảy sinh xung đột, thì những lời nói mang tính công kích chẳng khác nào thêm dầu vào lửa, cho dù có người khuyên can cũng vô ích. Lúc này, một sự hài hước đúng mực lại thường khiến đối phương chuyển giận thành vui. Có lúc, mâu thuẫn có thể thành xung đột, nhưng một câu nói khéo léo cũng có thể biến “nguy hiểm” thành “bình yên”.

Theo khảo sát và đánh giá của các nhà xã hội học, các gia đình phương Đông thiếu sự hài hước hơn các gia đình phương Tây. Vì điều này mà chất lượng cuộc sống của nhiều gia đình giảm sút, thậm chí là các thành viên trong gia đình không thể kết nối với nhau, khiến vợ chồng li hôn, con cái li tán.

Sở dĩ như vậy là do các gia đình phương Đông chịu ảnh hưởng khá nặng nề của quan niệm phong kiến, mối quan hệ giữa các thành viên bị gò bó bởi một công thức nhất định, thiếu sự sôi nổi, gần gũi. Mà muốn cuộc sống gia đình sôi nổi, hòa thuận hơn thì hài hước là một trong những gia vị cần thiết nhất.

Nhà văn nổi tiếng Trung Quốc – Sa Diệp Tân là một người rất hài hước, con gái ông cũng mang trong mình năng khiếu hài hước bẩm sinh. Lớn lên, cô đi du học nước ngoài, một lần về nước thăm cha mẹ, cô và bố mẹ nói chuyện về người em trai cũng đang du học ở Mĩ, cô nói em trai đang muốn cưới một cô gái da đen. Người mẹ giật mình và phản đối.

“Sao mẹ lại kì thị chủng tộc như thế? Con gái da đen là ngọc trai đen, thân hình chuẩn, lại còn xinh đẹp nữa.”

“Bố thì không kì thị chủng tộc”, Sa Diệp Tân nói, “Bố chỉ lo sau này chúng nó đẻ cho bố một thằng cháu da đen, đưa tới bảo bố mẹ nuôi. Buổi tối mà mất điện, xung quanh tối om, không tìm thấy cháu thì lo lắm!”

Cô con gái vội vàng nói: “Không sao đâu, lúc nào mất điện, bố bảo cháu cười thật to, thế là tìm thấy rồi.”

Trong những lời đối thoại ấm áp giữa hai cha con, người bố đã chứng tỏ mình là một người có tấm lòng rộng mở, có tâm hồn trẻ trung và hài hước; còn con gái ông cũng không hề thua kém bố, câu trả lời nhanh nhẹn, cách phản đối khéo léo của cô đã tăng thêm niềm vui cho gia đình lâu ngày mới đoàn tụ.

Không phải chúng ta không có khiếu hài hước, mà là không quen với sự hài hước. Có những gia đình không khí lúc nào cũng buồn tẻ, đối thoại giữa các thành viên trong gia đình lúc nào cũng quy củ, nguyên tắc. Đương nhiên, trao đổi nghiêm túc chẳng có gì sai trái, nhưng nó như xích xe không tra dầu, dễ gây ra tiếng ồn và bào mòn xích xe – nhất là khi tâm trạng của bạn không tốt, lời bạn nói mang tính xúc phạm và sỉ nhục, sẽ khiến các thành viên khác trong gia đình cảm thấy khó chịu.

Mọi người đều hi vọng không khí gia đình bình yên, hòa thuận; mà sự bình yên thì cần có tiếng cười làm trang sức, còn những phút giây hòa thuận lại cần sự hài hước làm gia vị. Vận dụng những ngôn từ hài hước một cách phù hợp có thể khiến không khí gia đình đầm ấm hơn, cuộc sống gia đình hạnh phúc hơn.

Cuộc sống gia đình rất cần sự hài hước, chúng tôi tin rằng, cho dù trong hoàn cảnh nào, một cặp vợ chồng biết dùng sự hài hước để điều hòa cuộc sống, thì sự bình yên mà họ có được chắc chắn sẽ nhiều hơn những gia đình suốt ngày cãi cọ ồn ào với nhau.

Tạp chí Psychology Today (Tâm lí học ngày nay) của Mĩ từng đưa ra kết luận: Vợ chồng có thể chọc cười nhau sẽ mãi mãi ở bên nhau. Một nghiên cứu tâm lí học cũng cho thấy: Những cặp vợ chồng cùng hài hước như nhau thì sẽ dễ dàng thương yêu và thấu hiểu cho nhau. Chọc cười người khác làm giải tỏa mệt mỏi và lo lắng, khiến không khí gia đình luôn tràn ngập niềm vui và hạnh phúc.

Trong tập sách Cuộc đời hài hước của Lâm Ngữ Đường có một đoạn rất đáng để chúng ta suy ngẫm, ông viết: “Khát khao kiến thức như khát khao nước sạch, thích một tư tưởng tốt cũng như thích một món thịt kho ngon lành, hướng tới một câu nói đẹp cũng như hướng tới một người phụ nữ đẹp.” Đó chính là chân lí của cuộc đời.

Không có lí do gì để một người từ chối sự hài hước. Hài hước là mục tiêu theo đuổi của mọi thành viên trong gia đình. Bởi vậy, chúng ta nên nỗ lực thực hiện để hài hước trở thành “Sứ giả vui vẻ”, mang lại cho gia đình sự hạnh phúc.

Trong cuộc sống, chúng ta cần sự hài hước. Hài hước thể hiện sự khéo léo, thú vị và sức sống của bạn, có nó, bạn sẽ khiến cuộc sống trở nên yên bình hơn.

# Chương 3Hài hước - Nghệ thuật giao tiếp

## TỨ HẢI GIAI “BẰNG HỮU”, ĐỂ CÁC MỐI QUAN HỆ CỦA CHÚNG TA NGÀY CÀNG MỞ RỘNG

C

on người là “động vật” lí tính hóa, bởi vậy luôn tồn tại rất nhiều cảnh giác; con người lại rất cảm tính, cảm tính ở chỗ đánh giá sự vật dựa trên ý thức chủ quan của mình. Muốn mở rộng các mối quan hệ một cách thuận lợi thì sự hài hước là một điều cần thiết. Sự chính trực và nhân hậu của một người sẽ là nhân tố quan trọng, nhưng hài hước sẽ là điểm cộng để mở rộng các mối quan hệ ấy. Bởi quan hệ giao tiếp luôn đề cao sự thoải mái, nhẹ nhàng và thêm vào một chút niềm vui bất ngờ.

### 1. NGÔN NGỮ HÀI HƯỚC PHẢI TAO NHÃ, LỊCH SỰ

Điều kiện đầu tiên của hài hước phải là thú vị, “thú vị” ở đây không là sự chọc cười, nực cười, mà là sự thú vị khiến người ta phải suy ngẫm do đã chỉ ra mâu thuẫn giữa nội dung và hình thức, hiện tượng và bản chất, nguyện vọng và kết quả, đó là một tiếng cười tao nhã.

Trong cuộc sống, rất nhiều người khi nói đùa thường không chú ý tới mức độ, từ đó khiến người khác không vui, ảnh hưởng tới tình cảm của đôi bên, mang lại những phiền não không cần thiết cho bản thân. Bởi vậy, khi đùa với người khác, hãy biết điểm dừng đúng lúc.

Hài hước không phải là nói những lời đùa cợt vô nghĩa, cũng không phải là châm biếm, đả kích một cách ác ý, mà là khiến người khác suy ngẫm về nhiều điều trong cuộc sống sau những tiếng cười thoải mái.

Hài hước là hiện thân sức mạnh và khả năng lan truyền cảm xúc của ngôn ngữ, cũng là một trong những nhân tố quan trọng khiến ngôn ngữ có thể mang lại sự thưởng thức cái đẹp cho con người. Bởi vậy, ngôn ngữ hài hước phải tao nhã, lịch sự.

Trong quá trình giao tiếp, con người khó tránh khỏi mâu thuẫn, xung đột với người khác, nhưng nếu bạn đủ rộng lượng và nhanh trí vận dụng sự hài hước, cho dù không thể thay đổi sự công kích thì cũng có thể khiến sự công kích ấy mềm mại hơn, tránh làm mối quan hệ căng thẳng hơn.

Ví dụ như trong công việc ở quầy thu ngân, bất cứ lúc nào cũng có thể xảy ra xung đột với khách hàng, nếu dưới sự gò bó của các chuẩn tắc xã hội, xử lí theo cách thông thường thì khó tránh khỏi thất bại, thậm chí còn có thể nói là “đại bại” trong giao tiếp. Lúc này, chúng ta có thể vận dụng sự hài hước, thông qua ngôn ngữ hài hước để giảm nhẹ mâu thuẫn và công kích. Hãy cùng xem ví dụ dưới đây:

Một đám cưới đang diễn ra rất náo nhiệt, pháo hoa bắn bên cạnh cô dâu chú rể, không ngờ một tia lửa bắn vào áo cưới khiến cô dâu hoảng sợ. Đúng lúc này có người nhanh nhẹn nói: “Chúc mừng cô dâu chú rể, tình yêu của hai người sẽ thăng hoa như những bông pháo này.” Câu này vừa thốt ra, mọi người đều vỗ tay rầm rầm. Người vừa lên tiếng trong lúc bối rối đã rất nhanh trí vận dụng sự hài hước để hóa giải tâm trạng không vui của cô dâu, thực là đáng khen ngợi.

Ngôn ngữ hài hước thường khiến người ta không kìm nén được mà bật cười, nhưng không phải tất cả mọi ngôn ngữ khiến người ta cười đều là hài hước, bởi vì hài hước cũng có đặc điểm riêng của nó.

Sự hài hước tao nhã, lịch sự nằm ở chỗ luôn ẩn chứa chân lí trong những câu nói hóm hỉnh, thể hiện sức mạnh của chân – thiện – mĩ. Bởi hài hước là biểu hiện của người có tâm lí lạc quan, lành mạnh, tao nhã và lịch sự.

Hài hước tuy rằng có chứa yếu tố gây cười, nhưng nó không phải là dùng những lời đầu môi chót lưỡi để gây ra tiếng cười nhất thời. Hài hước đến từ những người có kiến thức, am hiểu văn hóa và tu dưỡng đạo đức tốt; còn những người thiếu các tố chất trên thì khó có thể có được sự hài hước, có chăng chỉ là biết kể vài câu chuyện cười nông cạn, thô thiển để đổi lấy tiếng cười thông cảm của mọi người.

Hài hước thực sự cần phải dựa trên lời nói tao nhã, lành mạnh, tâm trạng người nói cần thoải mái, vui vẻ để vạch ra đạo lí sâu sắc, nghiêm túc và trừu tượng, khiến sự hóm hỉnh và triết lí hòa làm một với nhau.

Bộ Bách khoa toàn thư nước Anh trong mấy bản in đầu tiên có chủ đề “Tình yêu” với độ dài năm trang, nội dung rất cụ thể. Nhưng tới bản in lần thứ 14 thì mục này bị xóa đi, mà thay vào đó là chủ đề “Đạn nguyên tử” cũng chiếm số trang tương đương.

Vì việc này mà một độc giả cảm thấy vô cùng nuối tiếc và đã gửi thư trách ban biên tập coi nhẹ tình cảm tốt đẹp nhất của con người, cổ vũ loại vũ khí giết người.

Trước sự phản đối này, Tổng biên tập đã rất hài hước trả lời rằng: “Đối với tình yêu, đọc Bách khoa toàn thư nước Anh không bằng tự mình trải nghiệm; còn đối với đạn nguyên tử, tự mình trải nghiệm không bằng đọc Bách khoa toàn thư nước Anh.”

Câu trả lời của vị Tổng biên tập này thật vô cùng hài hước. Quan trọng nhất là nó ẩn chứa triết lí rất sâu xa, so sánh tình yêu với đạn nguyên tử, vừa trả lời được chất vấn của độc giả, lại thể hiện được rằng ông cũng như độc giả, khát khao thứ tình cảm tốt đẹp nhất của nhân loại, cũng như thực lòng không muốn đạn nguyên tử trở thành “hung thủ giết người”.

Hài hước đa phần được hình thành bởi dăm ba câu miêu tả rất ngắn gọn, nó không giống như tiểu thuyết, có một kết cấu hoàn chỉnh và các tình tiết kịch tính; nó cũng không như hài kịch, có những mâu thuẫn xung đột gay gắt.

Hài hước có một sức xuyên thấu rất đặc biệt, nó có một sức mạnh vô cùng to lớn, và có thể trải rộng ra khắp nơi.

Ví dụ như câu trả lời của vị Tổng biên tập ở trên, tuy rằng chỉ có hai câu ngắn ngủi nhưng sự hài hước trong đó đã thể hiện được hàm ý vừa sâu vừa rộng.

Cũng chính nhờ đặc điểm này của hài hước mà khi sử dụng kĩ năng này trong giao tiếp, chúng ta nên dùng ngôn ngữ đơn giản nhất, dễ hiểu nhất để biểu đạt ý của mình, tuyệt đối không nên dài dòng.

Ba phạm nhân mắt lác đứng trước một vị quan tòa mắt lác.

Quan tòa lườm phạm nhân thứ nhất, hỏi: “Cậu tên là gì?”

Phạm nhân thứ hai tưởng là đang hỏi mình, bèn đáp: “Eli”.

“Tôi không hỏi cậu!”

Nói rồi quan tòa quay sang phạm nhân thứ hai. Lúc này, phạm nhân thứ ba lập tức đáp: “Tôi có nói gì đâu.”

Câu chuyện này được kể lại vô cùng ngắn gọn. Khi kể chuyện chúng ta nên cắt bỏ đi những tình tiết rườm rà, đặc biệt là khi giới thiệu nhân vật càng phải tuân thủ nguyên tắc ngắn gọn, đừng sử dụng quá nhiều từ ngữ phức tạp.

Ngoài ra, ngôn ngữ hài hước, hóm hỉnh còn thể hiện sự nhanh trí và tinh tế của một người. Hài hước phải biểu đạt được những điều mà người khác không nghĩ ra, hàm ý mà người khác không nghĩ đến, đó là tôn chỉ của hài hước, như thế sẽ khiến ngôn ngữ của bạn có sức thuyết phục đặc biệt, đạt được hiệu quả giao tiếp tốt hơn.

Có một vị khách uống rượu trong nhà hàng, uống xong li thứ hai, anh hỏi ông chủ: “Một tuần ông bán được bao nhiêu thùng rượu?”

“35 thùng”, – ông chủ dương dương tự đắc đáp.

“Thế thì”, – vị khách nói, “Tôi nghĩ ra một cách có thể giúp ông bán được 70 thùng một tuần.”

Ông chủ rất kinh ngạc, vội hỏi: “Cách gì?”

Vị khách mỉm cười nói: “Đơn giản lắm, chỉ cần ông rót đầy rượu vào mỗi li là được”.

Ý của vị khách này là trách ông chủ bán rượu cho khách chỉ rót có nửa li, nhưng anh lại lợi dụng tâm lí ham lợi nhuậncủa ông chủ, khéo léo giăng ra một cái bẫy để “khổ chủ” vô tình bước chân vào, sau đó mới bất ngờ chỉ trích hành vi của ông ta.

Có người từng nói: “Trong cuộc sống, không có triết học, người ta vẫn có thể sống được, nhưng không có sự hài hước thì chỉ những kẻ ngu ngốc mới có thể tồn tại.” Ngôn ngữ hài hước thể hiện học thức, tài năng, trí tuệ, linh cảm của một người, là “Năng lực nắm bắt những tình huống nực cười và trí tưởng tượng hóm hỉnh”. Nó vạch ra bản chất của những hiện tượng hoang đường, cực đoan, mâu thuẫn, không hợp lí trong xã hội, đồng thời miêu tả những ngôn ngữ, hành vi, tri thức bất thường.

Hài hước có thể khiến tâm lí căng thẳng và áp lực của mọi người được giải phóng, trở thành một nụ cười nhẹ nhõm. Trong giao tiếp, ngôn ngữ hài hước giống như chất bôi trơn có thể giảm bớt “tần suất mâu thuẫn” giữa người với người, hóa giải xung đột và mâu thuẫn, đồng thời khiến chúng ta dễ dàng thoát khỏi những khó khăn gặp phải trong giao tiếp.

## 2. DÙNG SỰ HÀI HƯỚC ĐỂ XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ VỚI NGƯỜI KHÁC

Một người muốn xây dựng các mối quan hệ của mình thì việc phải giao tiếp với người khác là điều đương nhiên. Vào lúc này, hài hước chính là phương pháp giao tiếp tốt nhất.

Có lần, khi Tổng thống Mĩ Reagan đang phát biểu trong một buổi trình diễn piano ở Nhà Trắng thì phu nhân Nancy của ông không

cẩn thận ngã cả người cả ghế xuống tấm thảm phía dưới.

Lúc ấy, thấy phu nhân của mình không bị thương, Reagan liền hài hước chêm vào một câu: “Em yêu, anh từng nói với em rồi, chỉ khi anh không được mọi người vỗ tay thì em mới cần làm như thế.” Trong phút chốc, dưới sân khấu vang lên tiếng vỗ tay vang dội.

Đáng lẽ đây là một việc khiến Reagan phải cảm thấy rất xấu hổ, nhưng nếu lúc này chỉ biết ca thán hay vờ như không thấy thì sẽ khiến không chỉ những người ở dưới sân khấu mà bản thân ông và vợ ông cảm thấy khó xử.

Khi đối mặt với nguy cơ trong giao tiếp này, Reagan đã khéo léo vận dụng sự hài hước để giải quyết và giành được hiệu quả tốt hơn hẳn, điều này đã thể hiện được sự nhanh trí của ông, đồng thời cũng kéo gần khoảng cách giữa ông và khán giả, đó chính là ví dụ điển hình của việc vận dụng sự hài hước trong xã giao.

Thử nghĩ xem, nếu khi phải đối mặt với một vấn đề hóc búa, bạn vẫn có thể sử dụng khéo léo vài câu nói hài hước để mọi người bật cười thì chẳng phải là rất có lợi sao?

Hài hước thường không phải là cách trực tiếp đối mặt với vấn đề, mà áp dụng phương pháp đi đường vòng, bởi vậy không gây ra cảm giác căng thẳng.

Hài hước thường xảy ra đột ngột, đòi hỏi sự nhanh nhạy, điều này cũng phản ánh được trí tuệ của người hài hước, khiến người ta thán phục.

Khi người ta thán phục thì người ta cũng sẽ có thiện cảm với bạn, dễ dàng tiếp thu ý kiến của bạn, bởi vậy trong xã hội phương Tây, hài hước được công nhận là một khả năng kiệt xuất.

Trong giao tiếp xã hội, hài hước là thiên sứ vui vẻ kết nối tâm hồn mọi người với nhau, có sự hài hước thì sẽ có tình yêu và tình bạn. Người hài hước đi đến đâu thì nơi ấy sẽ có được không khí vui vẻ, hòa thuận.

Trong một cuộc xung đột không thể vãn hồi, người không hài hước có thể sẽ phải đối mặt với sự tra hỏi, đập bàn đập ghế, nổi giận đùng đùng, buồn rầu, ủ rũ hay chịu thua người khác!

Sự cao minh của người hài hước là ở chỗ, cho dù gặp phải vấn đề hóc búa cũng sẽ không cư xử như người bình thường, khiến bản thân lo lắng rối rít, mà vẫn giữ được bình tĩnh. Khi người bình thường cảm thấy không còn lựa chọn nào khác, người hài hước vẫn có rất nhiều lựa chọn.

Trong một bữa tiệc, một binh sĩ trẻ không cẩn thận đã làm bắn rượu lên đầu một vị tướng nổi tiếng.

Tình huống này thật nan giải; nếu vị tướng nổi giận thì mọi người xung quanh sẽ mất vui; còn nếu ông im lặng thì mọi người cũng khó xử.

Thế là ông mỉm cười, vỗ vai chàng lính trẻ: “Chàng trai, tóc tôi đúng là rất ít, cảm ơn cậu đã có thành ý điều trị cho tôi, giúp tôi bớt phiền muộn vì chuyện này. Ngày trước tôi cũng đã từng nghe nói đến phương pháp “Điều trị bằng rượu”, không biết lần này thực sự có hiệu quả không?”

Khi ông nói xong, những người khác cũng bật cười theo.

Chính nhờ câu nói này của vị tướng mà không khí vui vẻ vẫn được duy trì. Nếu vị tướng đó nổi giận, không những sẽ phá hỏng không khí vui vẻ, mà e rằng hình tượng của ông trước mặt người khác cũng sụp đổ.

Tuy rằng người khác sẽ không nói gì trước mặt ông, vì dù sao ông cũng là một vị tướng, nhưng sau lưng ông có thể là ngược lại. Cách làm của vị tướng không những đã khiến bầu không khí vui vẻ trở lại, mà còn khiến người khác cảm thấy ông rất hài hước, rất có văn hóa.

Có rất nhiều kiểu hài hước, ví dụ như hài hước kiểu vui vẻ, hài hước kiểu triết lí, cũng có hài hước kiểu tự trào, hài hước kiểu châm

biếm.

Để đạt được hiệu quả hài hước cao nhất; có thể vận dụng một số kiểu hài hước vui vẻ hay hài hước triết lí khi đối mặt với bạn bè đồng nghiệp, còn đối với bản thân hay người thân, có thể tùy vào tình hình mà vận dụng hình thức hài hước kiểu tự trào.

Ngoài ra, khi đối xử với kẻ địch hay người có ác ý, cần vận dụng sự hài hước kiểu châm biếm, để thông qua những lời nói châm biếm đó, nhắc nhở đối phương hãy tự kiểm điểm lại mình.

Vận dụng sự hài hước còn cần phải căn cứ vào tình hình để có những phân tích cụ thể; đặc biệt là đối với người lớn tuổi, phụ nữ hay những người mới gặp lần đầu, khi thể hiện sự hài hước phải vô cùng thận trọng.

Đồng thời, vận dụng sự hài hước còn cần phải chú ý mức độ, nếu quá đà có thể khiến đối phương hiểu lầm rằng bạn cố tình giễu cợt, châm biếm họ, như thế sẽ khiến quan hệ đôi bên trở nên căng thẳng.

Hài hước phải như một làn gió xuân sưởi ấm quan hệ giao tiếp, giải tỏa những căng thẳng và lo lắng trong lòng mọi người, rút ngắn khoảng cách giữa đôi bên.

Ngoài ra, hài hước cũng là một biểu hiện của sự khoan dung, khiến một người cho dù đang không vui vẻ cũng có thể lấy lại được tâm trạng vui vẻ, thoải mái.

Lệ là Trưởng phòng marketing của một công ty, cô có ngoại hình khá xinh đẹp. Một hôm, giám đốc yêu cầu cô cùng tham gia một bữa tiệc, khi cô đến buổi tiệc, tất cả cánh đàn ông có mặt ở đó đều nhìn cô chăm chú.

Nhưng một việc không hay xảy ra, một cô bé vô cùng đáng yêu đã không cẩn thận đụng vào Lệ, làm rượu đổ vào chiếc váy trắng rất đẹp của cô.

Bố mẹ cô bé ấy nhìn thấy, lập tức chạy tới xin lỗi Lệ. Còn cô bé thấy bố mẹ có vẻ bối rối thì cũng rất sợ hãi: Sợ cô gái xinh đẹp này sẽ trách mình.

Khi đó Lệ hơi khựng lại một chút, rồi lập tức mỉm cười nói với mẹ cô bé: “Không sao đâu ạ!” Sau đó cô hài hước nói với cô bé: “Cháu thấy bông hoa trên váy cô có đẹp không?”

Cô bé ngước đôi mắt to tròn đáng yêu nhìn Lệ và nói: “Đẹp ạ.” Mọi người nhìn thấy đều thở phào nhẹ nhõm.

Chuyên gia phân tích tâm lí Freud từng nói: “Người hài hước nhất là người có khả năng thích nghi tốt nhất.”

Đúng vậy, trong cuộc sống, người hài hước có thể xử lí rất tốt các mối quan hệ giao tiếp, dễ dàng tháo gỡ những tình huống khó xử, khiến các mối quan hệ của mình càng ngày càng được mở rộng.

Một chuyên gia tâm lí học khác cho rằng: “Nếu bạn có thể khiến một người có thiện cảm với bạn, thì bạn cũng có thể khiến mỗi người xung quanh bạn, thậm chí là mọi người trên toàn thế giới có thiện cảm với bạn. Chỉ cần bạn không đi khắp nơi bắt tay với người ta, mà dùng sự thân thiện, thông minh, hóm hỉnh của mình để truyền đạt thông tin của bạn, thì khoảng cách không gian sẽ biến mất.”

Hài hước là một cây cầu nối liền tâm hồn con người lại với nhau, giao tiếp với người hài hước, ai ai cũng cảm thấy vui vẻ.

Mai và Thanh là đồng nghiệp đã nhiều năm, ngồi cạnh bàn nhau, tình cảm rất thắm thiết, cả hai cũng rất ăn ý với nhau trong công việc. Dù vậy, hai người đôi lúc cũng khó tránh khỏi những xung đột, giống như răng với lưỡi có khi còn va phải nhau.

Có lần, vì phải giải quyết một việc mà sếp giao, hai người bất đồng ý kiến, tranh cãi hồi lâu mà vẫn không giải quyết được vấn đề, cuối cùng trở thành một cuộc “đấu khẩu” kịch liệt. Sau đó cả hai xảy ra chiến tranh lạnh, coi nhau như người xa lạ.

Tới ngày thứ ba, Mai cảm thấy không chịu nổi không khí làm việc ức chế này. Để phá vỡ bầu không khí căng thẳng đó, Mai bắt đầu lục lọi ngăn kéo và bàn làm việc.

Đến nước này thì Thanh không nhịn được, bèn hỏi: “Này, cậu lục ngăn kéo tìm gì thế?”

Mai nhìn Thanh, hài hước nói: “Tìm cái miệng và giọng nói của cậu! Cậu chẳng nói gì với tớ, làm sao tớ nói chuyện với cậu được”.

Hai người phì cười, cuối cùng cũng làm lành với nhau.

Hài hước có thể khiến chúng ta thả lỏng tâm trạng, kéo gần khoảng cách giữa đôi bên. Khi xảy ra tranh chấp, một câu nói đùa đúng lúc có thể hóa giải được căng thẳng. Hài hước có thể nói là một cục nam châm hút mọi người lại với nhau; cũng có thể nói là một liều thuốc biến phiền muộn thành vui vẻ, biến đau khổ thành niềm vui, biến sự căng thẳng thành hòa thuận.

Hài hước có thể tạo nên cảm giác thân thiện giữa người với người, bởi trước một sự vật, sự việc, cả hai cùng cười chứng tỏ có chung sở thích, hứng thú, đây là một bước rất quan trọng trong việc xây dựng các mối quan hệ.

Vận dụng phương thức hài hước khoáng đạt, tự nhiên, nhẹ nhàng sẽ có thể khiến những mâu thuẫn ngăn cản bước đường thành công của chúng ta bớt gay gắt hơn; từ đó giúp chúng ta không rơi vào cục diện khó xử, hóa giải tâm lí đối lập giữa đôi bên, khiến vấn đề được giải quyết dễ dàng.

Một nhà văn từng nói: “Khi chúng ta muốn biến thái độ của một người từ phủ định thành khẳng định, sức mạnh của hài hước có hiệu quả thuyết phục rất lớn, có thể coi nó là cách thức xử sự hữu hiệu nhất.”

Ông còn nói: “Hài hước giúp bạn giải quyết được nhiều vấn đề trong giao tiếp. Khi bạn hi vọng trở thành một người có thể khắc phục

được trở ngại, được mọi người yêu quý và tin tưởng, thì bạn đừng bỏ qua sức mạnh thần kì này.”

Hài hước không chỉ khắc phục được những xung đột trong mâu thuẫn, mà còn là một nghệ thuật kết nối tâm hồn.

Người ta dựa vào sức mạnh của sự hài hước để phá vỡ lớp vỏ bọc của bản thân, chủ động giao tiếp với người khác để rút ngắn khoảng cách với nhau. Thông qua sự hài hước, mọi người có thể cảm nhận được sự chân thành và thiện ý của bạn.

Trong những cuộc trò chuyện nghiêm túc hay những mối quan hệ công việc hàng ngày, bạn có thể phải “đeo mặt nạ” để đảm bảo giữ đúng chuẩn mực và quy tắc, như vậy người ngoài chỉ có thể hiểu được ngoại hình mà không thể nào hiểu được nội tâm của bạn.

Cách thức giao tiếp như vậy rất khó để tiếp tục tiến tới mối quan hệ sâu sắc hơn, hơn nữa, không giao tiếp về tâm hồn cũng có thể coi là thất bại trong giao tiếp; bởi vậy, nó càng không thể giúp bạn xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp. Ngoài ra, sự hài hước giúp mọi người nhìn thấy mặt tích cực của bạn: chân thành hơn, giàu nhân tính hơn; đó cũng là điểm chung của con người.

Trong bài phát biểu khi tới dự một buổi lễ tốt nghiệp tại trường cũ, Tổng thống Mĩ – Reagan đã tự giễu cợt thành tích học của mình. Ông nói: “Có được vinh dự này, tâm trạng tôi vô cùng xúc động, bởi ngày trước tôi luôn cho rằng, chỉ những người đứng đầu mới được phát biểu.”

Những lời nói vui bộc lộ một Reagan rất khác – cũng có lúc “tự ti” đã đạt được hiệu quả giao tiếp rất tốt.

Con người đều rất lí trí, bởi vậy lúc nào cũng đề phòng lẫn nhau; con người cũng rất cảm tính, bởi vậy tiếng cười có thể khiến tinh thần của con người trở nên vui vẻ. Do đó, muốn mở ra các quan hệ mới một cách thuận lợi, bạn đều phải có sự hài hước. Hài hước có thể giúp bạn xây dựng được các mối quan hệ hiệu quả.

Hiện nay, rất nhiều người dẫn chương trình nổi tiếng đều là những người có tướng mạo bình thường, vậy thì tại sao họ lại được công chúng hoan nghênh như vậy? Nguyên nhân là vì khi dẫn chương trình, họ đã phát huy tốt kĩ năng hài hước để bù đắp cho khiếm khuyết về mặt ngoại hình của mình.

Nếu những người bình thường luôn im lặng, ít nói, biểu cảm nghiêm túc, bỗng một ngày từ miệng họ đột nhiên thốt ra một câu chuyện cười được người khác vỗ tay, thì như vậy họ có thể phá vỡ được khoảng cách với người khác, thắt chặt mối quan hệ hơn nữa.

Mức độ thiện cảm người khác dành cho chúng ta thường tỉ lệ thuận với sự thiện cảm với câu chuyện mà chúng ta kể. Bởi vậy, muốn giành được thiện cảm của người khác, sự hài hước đúng mực là biện pháp tốt nhất.

Những người giỏi quan sát tình thế và biết vận dụng sự hài hước một cách đúng mực thì các mối quan hệ giao tiếp của họ thường rất tốt, cho dù họ đi tới đâu cũng sẽ được mọi người hoan nghênh.

“Cười” là ngôn ngữ thông hành phù hợp với mọi quốc gia, và cũng là cây cầu hữu nghị, thân thiện nhất thế giới. Bởi vậy chúng ta đừng ngại dùng sự hài hước để tạo nên một mạng lưới quan hệ tốt, trở thành một người được mọi người yêu quý!

Biết đối đáp hài hước, sức mạnh hài hước trong lời nói không những giúp chúng ta giải tỏa những căng thẳng trong quan hệ giao tiếp, loại bỏ những khó khăn, mà còn có thể mang lại cho người khác điều mà họ muốn có nhất, đó chính là một thái độ thoải mái, chân thành và sẵn sàng chia sẻ. Bởi vậy, bạn nên vận dụng sự hài hước để xây dựng nên các mối quan hệ cá nhân của mình.

## 3. CA THÁN CŨNG PHẢI DỄ NGHE

Không còn người phụ nữ nào đáng ghét hơn những người phụ nữ cả ngày chỉ biết cằn nhằn, ca thán.

Nhưng không ca thán cũng không được. Bởi khi cánh mày râu đã quen được phục vụ, mọi chuyện dường như đều trở thành đương nhiên; nếu thi thoảng có một, hai lần bạn làm không tốt, không đạt được yêu cầu của đàn ông, thì anh ta sẽ tỏ ra bất mãn.

Như thế không ca thán sao được? Chắc chắn là phải ca thán, nhưng ca thán cũng phải có nghệ thuật, ca thán cũng phải dễ nghe.

Nếu vì một chuyện rất nhỏ, bạn đã chê bai vợ bạn (thực ra lời chê của bạn không có ác ý gì, chẳng qua chỉ là vài câu cằn nhằn, ca thán); nhưng vợ bạn nghe rồi sẽ có cảm xúc như thế nào, bạn từng nghĩ tới chưa?

Điều này không những ảnh hưởng tới tình cảm của đôi bên, hơn nữa còn thể hiện bạn là một người đàn ông thất bại.

Bởi vậy, dù thế nào thì ca thán cũng phải nói một cách uyển chuyển, khéo léo, điều đó sẽ giúp hai vợ chồng có thêm cơ hội tìm hiểu nhau, giúp không khí gia đình thêm đầm ấm.

Gần đây, có một vị giám đốc thường xuyên bắt cấp dưới làm thêm ca tối. Hôm đó, anh ta hỏi một nhân viên của mình: “Xin lỗi, tối qua anh về muộn như thế, vợ anh có ca thán gì không?”

Cấp dưới đáp: “Cũng chẳng có gì, nhưng sáng nay khi tôi ra ngoài, vợ tôi nói với tôi là…”

“Nói gì?”

“Anh yêu, tối nay anh còn phải làm thêm không?”

“Thế anh trả lời vợ anh thế nào?”

“Tôi nói: Ừm! Có thể!”

“Cô ấy nói gì?”

“Vợ tôi nói: Thế thì anh phải làm thêm chăm chỉ vào nhé! Không được về nhà quá sớm đâu.”

Sự hài hước này tuy ở cấp độ thô sơ, nhưng lại biểu đạt trực tiếp và rõ ràng những cống hiến bạn đã dành cho công ty.

Nếu bạn muốn thể hiện tâm lí không muốn làm thêm, vậy thì bạn hãy nói với cấp trên như thế này: “Nếu tôi còn phải làm thêm như thế này, vợ tôi có lẽ sẽ ‘phát triển’ ra ngoài mất!” Khi bạn nói vậy, chắc chắn cấp trên sẽ không thể nói với bạn rằng: “Anh cứ để cô ấy ra ngoài đi!”

Bạn không từ chối thẳng thừng: “Tôi không muốn làm thêm!”, mà thông qua ngữ khí uyển chuyển, vòng vo, khiến cấp trên nảy sinh tâm lí đồng cảm, từ đó đạt được mục đích của bạn.

Khi gặp trở ngại hay phải chịu những đãi ngộ không công bằng mà nảy sinh tâm lí bất mãn, bạn cũng có thể dùng sự hài hước để giải thoát cho bản thân.

Trên xe bus, một nữ hành khách liên tục làm phiền bác tài xế, cứ đi được một đoạn chị ta lại nhắc nhở mình xuống xe ở bến nào.

Bác tài xế vẫn kiên nhẫn lắng nghe, cho tới khi hành khách kia hét lên: “Nhưng làm sao tôi biết được chỗ tôi cần xuống đã đến chưa?”

Bác tài xế nói: “Chị chỉ cần nhìn mặt tôi, thấy tôi cười là biết.”

Vì bị người khác làm phiền mà không thể làm tốt công việc, trong khi tình huống lại không cho phép được đắc tội với người ta; bởi vậy, dùng sự hài hước một cách khéo léo có thể đạt được mục tiêu của mình. Khi bạn ôm một bụng đầy những bất mãn hoặc ca thán cần phát tiết, hãy thử áp dụng phương thức hài hước, nhưng đừng vì muốn thể hiện suy nghĩ của bản thân mà bất chấp tất cả, làm tổn thương tới người khác, phá hỏng mối quan hệ tốt đẹp giữa đôi bên; khi đó, phiền não của bạn chỉ càng nặng nề thêm.

Một hôm, người đàn ông nọ gõ cửa nhà hàng xóm: “Anh có thể cho tôi mượn cái radio một tối được không?”

“Sao thế, anh cũng thích tiết mục đặc biệt buổi tối à?”

“Không, tôi chỉ muốn được ngủ yên tĩnh một đêm thôi.”

Cách nói chuyện hài hước của người này đã khéo léo thể hiện ý muốn thực sự trong lòng mình và đạt được hiệu quả rất tốt.

Có một người vợ nói với chồng: “Anh rất hay nói mơ, hay là đến bệnh viện kiểm tra xem.”

Người chồng cười nói: “Không cần đâu, nếu trị khỏi bệnh này thì anh chẳng còn cơ hội để nói nữa.”

Người vợ vốn quan tâm tới sức khỏe của chồng, muốn chồng đi khám bệnh, nhưng người chồng lại giả vờ không hiểu, và khéo léo dẫn dắt câu chuyện sang vấn đề người vợ nói nhiều.

Nói mơ là một căn bệnh sinh lí, còn nói nhiều lại là một thói quen, người chồng đã dùng sự hài hước để “gửi” lời than vãn của mình, còn người vợ qua lời nói của chồng cũng hiểu được ý chồng, biết rằng mình nói hơi nhiều. Hài hước đã khiến cuộc sống càng trở nên thú vị hơn.

Có một người vợ muốn mua bộ quần áo mới, bèn bắt chồng đi mua cùng. Nhưng đi từ 8 giờ sáng tới 12 giờ chưa vẫn không chọn được bộ nào ưng ý.

Hơn thế nữa, lần nào người vợ hỏi ý kiến của chồng, người chồng đều khen đẹp, không có ý gì đặc biệt hơn.

Cuối cùng, người vợ bực dọc nói: “Sao con người anh tùy tiện thế?”

Người chồng đáp: “Ban đầu anh cũng tùy tiện chọn em, còn em thì tỉ mỉ mãi mới chọn được anh.”

Câu trả lời hài hước và khéo léo không những có thể đề cao bản thân, bảo vệ bản thân mà còn có thể giữ cân bằng tâm lí cho người vợ.

Hãy biết cách dùng những lời tán dương để mở đầu cho một lời ca thán, như thế bạn mới giảm bớt hiểu lầm của đối phương, điều

quan trọng hơn là lời khen ngợi của bạn đã trở thành tiêu chuẩn trước lời ca thán. Hãy nhớ, người nghe bạn ca thán có thể hoàn toàn không liên quan gì tới việc mà bạn muốn ca thán, thậm chí còn không biết tình hình thực tế như thế nào, nếu ngay từ đầu bạn đã nổi giận thì có thể khiến đối phương đối địch với bạn và có phản ứng tự vệ.

Ngày trước, có một vị Hoàng đế bị bệnh lâu ngày. Hôm đó, đột nhiên bệnh tình của ông có chuyển biến tốt, tinh thần phấn chấn. Vì đã lâu không hỏi tới chính sự, nên trong lòng ông vô cùng lo lắng, bèn lập tức triệu tập quần thần.

Trên con phố lớn của kinh thành có hàng dài những chiếc xe ngựa đi qua. Các quần thần đều tiến vào Hoàng cung bằng tốc độ nhanh nhất có thể, cứ như sợ mình chậm hơn người khác.

Khi văn võ bá quan đang khấu đầu chúc mừng Hoàng đế thì Tể tướng là người cuối cùng tới nơi.

Hoàng đế nhất thời nổi giận nói: “Chẳng mấy khi trẫm được khỏe mạnh như hôm nay, bởi vậy mới triệu các khanh đến, vậy mà khanh là Tể tướng lại đến muộn, chẳng nhẽ khanh không mừng cho trẫm sao? Khanh có ý đồ gì hả?”

“Xin Hoàng thượng bớt giận!”, Tể tướng ung dung trả lời, “Hoàng thượng, Người bị bệnh lâu ngày, quần thần từ trên xuống dưới đều lo lắng cho Người. Hôm nay đột nhiên thấy xe ngựa của các quan viên đua nhau vào cung, ngựa phi như bay, nhân dân bách tính lại càng thấy bất an.”

Tể tướng lên trước một bước, cung kính nói: “Thế nên thần bảo xe cứ đi chậm, giả bộ rất ung dung, như thế, nhân dân bách tính chuyển lo thành mừng, không còn nghi ngờ gì nữa. Bây giờ, nhân dân cả nước đều đang chúc mừng cho long thể của Hoàng thượng.”

Hoàng đế vốn đang nổi giận, nghe thấy thế thì phút chốc lửa giận tan hết, cười nói: “Tể tướng dù sao cũng là Tể tướng, suy nghĩ thật thấu đáo. Trẫm quả nhiên không nhìn lầm người.”

Trong sự hài hước luôn ẩn chứa sự thông minh, hơn nữa còn không mang lại cho người khác cảm giác bị tổn thương.

Dưới triều nhà Tống (Trung Quốc), Lã Mông Chính ba lần được phong làm Tể tướng. Một hôm, có người tặng ông một tấm gương cổ, nghe nói có thể chiếu xa được 200 dặm, Lã Mông Chính hài hước nói: “Mặt ta chỉ to như cái đĩa, cần gì cái gương chiếu được 200 dặm?”

Lại có người tặng ông một cái nghiên cổ: “Cái nghiên cổ này không cần cho nước, chỉ cần hà hơi vào là có thể chấm mực viết chữ.”

Lã Mông Chính nửa đùa nửa thật nói: “Cho dù một ngày hà ra mười gánh nước thì cũng chỉ đáng mười đồng tiền mà thôi!”

Đối với những món đồ quý giá người khác tặng, đương nhiên Lã Mông Chính hiểu giá trị của chúng, nhưng ông cố ý dùng những lời nói đùa như vậy để hạ bớt giá trị.

Cho dù công dụng của lễ vật được nói tốt thế nào thì ông cũng vẫn hiểu theo nghĩa khác: có thể là một chức năng nào đó của lễ vật không dễ dùng, hoặc là chức năng này không nhất thiết phải tồn tại.

Sự hài hước của Lã Mông Chính tỏ ra rất hiệu quả, dường như không phải là ông muốn từ chối lễ vật, mà do lễ vật không thích hợp. Sự hài hước này khiến đối phương dở khóc dở cười, khiến những người có ý định biếu xén, hối lộ này không dám tặng quà tiếp.

Cuộc sống này thật ra cũng giống như thế giới tự nhiên; có ngày nắng thì cũng có ngày mưa; có mùa thu thì cũng có mùa đông; vấn đề là bạn nhìn nhận mọi chuyện như thế nào.

Khi đối mặt với sự vô lí và bất mãn của người khác, đừng quên vận dụng những câu nói hài hước và dễ nghe để xử lí vấn đề, đừng chỉ biết cằn nhằn, ca thán. Hãy lạc quan đối mặt với cuộc sống, như thế bạn mới sống vui vẻ, mọi người mới yêu quý bạn và bạn sẽ có thêm nhiều mối quan hệ tốt đẹp hơn.

## 4. NGHỆ THUẬT TỰ TRÀO

Tự trào chính là tự giễu cợt mình, đó là một hình thức biểu hiện của sự hài hước. Ngày nay, các mối quan hệ giao tiếp ngày một mở rộng và phức tạp hơn, muốn xử lí tốt tất cả là chuyện không hề dễ dàng. Một khi rơi vào tình huống khó xử, có rất nhiều người nhìn vào bạn, bạn có thể tự trào một chút, vừa là để đỡ mất mặt, vừa là để khéo léo thay đổi không khí.

Trong quan hệ giao tiếp, khi xử lí những tình huống ngượng ngập, dùng sự tự trào để đối phó với những bối rối sẽ vừa tạo ra hiệu quả hài hước, vừa tìm được điểm tựa tinh thần; bởi vậy, tự trào là một "thủ pháp" thoát thân rất cao minh.

Thời xưa có một học sĩ họ Thạch. Một lần khi đang cưỡi lừa, ông bất cẩn bị ngã xuống đất; lúc này người bình thường sẽ cảm thấy vô cùng bối rối, nhưng vị học sĩ này lại thong thả đứng lên và nói: "Cũng may tôi là "Thạch học sĩ", chứ nếu là "Ngõa học sĩ" thì chắc là vỡ vụn rồi" (Ở đây, người này đã dùng thủ pháp chơi chữ, ông họ Thạch, có nghĩa là "đá", còn Ngõa, có nghĩa là "ngói"). Chỉ một câu nói khéo léo đã khiến những người đứng xung quanh bật cười, Thạch học sĩ này đương nhiên cũng không còn khó xử nữa.

Tương tự như vậy, một người béo bị ngã, anh ta vừa lồm cồm ngồi dậy vừa nói: "Nếu không nhờ đống thịt mỡ này thì có khi gãy xương rồi cũng nên." Ngược lại một người gầy lại có thể nói: "May mà tôi nhẹ, chứ không thì nát bét ra rồi."

Từ đó có thể thấy, khi tự trào nên nhấn mạnh vào một khuyết điểm nào đó của mình, như vậy sẽ dễ tạo ra tiếng cười hơn. Bởi nếu chỉ nhắm vào phẩm chất hay dũng khí, thì người khác sẽ mặc cho bạn tự cười, hoặc cười cùng bạn vài tiếng nhạt nhẽo.

Trương Đại Thiên – Họa sĩ nổi tiếng Trung Quốc chuẩn bị từ Thượng Hải quay về quê nhà Tứ Xuyên, trước khi đi, người bạn thân mở tiệc tiễn ông, đặc biệt còn mời Mai Lan Phương (Nghệ sĩ kinh kịch nổi tiếng của Trung Quốc) và vài người nữa tới dự. Vào tiệc, mọi người mời Trương Đại Thiên ngồi ghế chủ tọa.

Trương Đại Thiên nói: “Ông Mai là quân tử, nên ngồi ghế chủ tọa; tôi là tiểu nhân, nên ngồi ghế cuối cùng.” Mai Lan Phương không hiểu ý của ông.

Trương Đại Thiên giải thích: “Chẳng phải có câu nói “Quân tử động khẩu, tiểu nhân động thủ” sao? Ông Mai hát kịch phải động khẩu, tôi vẽ tranh là động thủ, tôi nên nhường ông Mai ngồi ghế chủ tọa mới phải.” Đến lúc này các vị khách đều bật cười và mời cả hai người ngồi song song ghế chủ tọa.

Trương Đại Thiên tự trào mình là tiểu nhân, dường như là tự hạ thấp mình; nhưng “ý tại ngôn ngoại”, câu nói vừa thể hiện được tấm lòng rộng lượng của Trương Đại Thiên, vừa tạo ra không khí thân thiện, chan hòa cho bữa tiệc.

Nếu đặc điểm, năng lực và thành tựu của bạn có thể khiến người khác đố kị, thậm chí là căm ghét thì hãy thử thay đổi những suy nghĩ không tốt này.

Ví dụ, bạn có thể nói: “Trên thế giới này chẳng có ai hoàn mĩ, tôi là ví dụ điển hình nhất.” Bạn dùng cách tự trào, cùng cười với người khác, như thế họ sẽ yêu quý, tôn trọng, thậm chí là kính phục bạn hơn, bởi vì sức mạnh hài hước đã chứng minh bạn là người rất có tình người.

Từ “Tôi thích bạn” cho tới “tôi hiểu bạn”, sau đó là “tôi tin bạn”, cuối cùng bạn đã đạt được mục tiêu là được mọi người tin tưởng.

Khi được người khác tin tưởng, bạn sẽ có thể gây ảnh hưởng tới họ, khiến họ phát huy hết năng lực theo mục đích mà bạn mong muốn, đó cũng là mục tiêu cuối cùng khi một người nỗ lực giao tiếp với người khác.

Tự trào một cách thích hợp là một kĩ năng giao tiếp tốt. Tự trào có thể tạo ra không khí trò chuyện thân mật, cởi mở, khiến tâm trạng của bạn trở nên nhẹ nhàng, thoải mái hơn, cũng tạo cho người đối diện cảm giác bạn rất đáng yêu, dễ mến, có khi còn giúp bạn giữ được thể diện và duy trì được tâm lí cân bằng.

Nếu hài hước là kết quả của trí tuệ và sức mạnh, thì tự trào lại là kết quả của trí tuệ và dũng khí. Lỗ Tấn từng nói: “Đúng là tôi luôn mổ xẻ người khác, nhưng thực chất là tôi mổ xẻ chính mình.” Mổ xẻ bản thân cần có dũng khí, tự trào càng cần có dũng khí, chỉ có những người biết tự trào mới là người tràn đầy tự tin và xây dựng được các mối quan hệ tốt đẹp.

Các nhà tâm lí học cho rằng, tình trạng sức khỏe của một người chịu ảnh hưởng của trạng thái tinh thần và tâm lí, khoảng hơn một nửa các căn bệnh sinh ra do tâm lí và tinh thần; bởi vậy, giữ được tâm lí cân bằng có vai trò vô cùng quan trọng đối với sức khỏe của con người.

Trong cuộc sống, chúng ta cũng thường hay gặp những tình huống khó xử. Khi gặp phải tình huống này, chúng ta sẽ làm thế nào để đối phó một cách bình tĩnh? “Tự trào” chính là một liều thuốc tốt giúp bạn thực hiện điều đó.

Ngày trước, có một văn nhân tên là Lương Hạo, khi còn trẻ đã thề rằng: không thi đỗ Trạng nguyên sẽ không làm người. Sau đó, ông tham gia thi cử nhiều lần nhưng đều không đỗ, bị người đời cười nhạo.

Nhưng Lương Hạo không hề để tâm, ông thường tự trào rằng, thi một lần là gần với Trạng nguyên thêm một bước. Ông đã mang theo trạng thái tâm lí tự trào này ứng thí từ năm Thiên Phúc thứ 3 nhà Hậu Tấn (năm 938), trải qua các triều đại Hậu Hán, Hậu Chu, đến tận năm Ung Hi thứ 2 đời Tống Thái Tông (năm 985) mới thi đỗ Trạng nguyên.

Tự trào đã giúp Lương Hạo vượt qua được quãng thời gian gian nan nhất để vươn tới thành công. Tự trào cũng khiến ông được trường thọ – sống tới năm hơn 90 tuổi, một tuổi thọ hiếm có ở thời cổ đại.

Khi bị người khác giễu cợt, nếu bạn tỏ ra giận dữ thì chỉ khiến người ta càng coi thường bạn hơn. Bởi vậy, cách làm tốt nhất là cũng tự cười những khiếm khuyết của mình để dập tắt một trận phong ba có

thể nổi lên, làm như thế, người khác sẽ không còn coi thường bạn nữa, thậm chí còn thấy bạn là người thú vị.

Trên thực tế, có rất nhiều cách tự trào để ổn định tâm trạng. Ví dụ, khi bạn bị đãi ngộ không công bằng, khiếm khuyết vóc dáng của bạn bị người khác giễu cợt, vô tình bị người khác công kích, bạn có thể áp dụng “Phép thắng lợi tinh thần của AQ”, ví dụ như “Chịu thiệt là phúc”, “Của đi thay người”… để điều chỉnh tâm lí của bản thân.

Tự trào là một liều thuốc tốt để giải tỏa tâm trạng không vui và tạo ra tâm lí vui vẻ, đương nhiên cũng là một vũ khí để phản công người khác. Học cách tự trào, bạn sẽ có một tâm lí cân bằng, một cơ thể khỏe mạnh.

Thà cười nhạo bản thân chứ không được tùy tiện cười nhạo người khác, đó là nguyên tắc quan trọng nhất của sự hài hước. Có người từng nói: “Khuôn vàng thước ngọc của tiếng cười là cho dù bạn muốn cười người khác thế nào, hãy cười mình trước đã.” Tự trào cũng là biểu hiện của việc tự nhận thức, việc tự tin vào bản thân.

Việc biết sử dụng sự tự trào một cách thích hợp để tạo ra sự hài hước không những giúp bạn thoát khỏi tình huống nan giải, mà còn khiến đối phương cảm thấy nhẹ nhàng, thoải mái hơn, không khí xung quanh nhờ vậy mà trở nên cởi mở hơn, quá trình giao tiếp diễn ra thuận lợi hơn.

Tự trào không có nghĩa là tự coi thường bản thân, bạn cần phải nắm vững và vận dụng nó đúng cách, trước tiên phải có lòng khiêm tốn nhưng cũng cần có sự tự tin. Chỉ có những người khiêm tốn và tự tin mới có thể chấp nhận được những lời giễu cợt của người khác và tự đả kích chính mình.

Thứ hai, cần phải tự biết yêu thương bản thân, biết nhận định, đánh giá chính xác về bản thân. Nếu một người không thể hiểu, yêu thương và bảo vệ ngay cả bản thân mình, không coi trọng sức khỏe tâm sinh lí và trân trọng những phẩm chất đạo đức của mình, thì người đó sẽ chỉ mù quáng nghe theo lời người khác, gây ra những tình huống khiến bản thân mất mặt. Còn một người biết chấp nhận

và yêu thương chính mình mới biết vận dụng sự tự trào để giải vây và bảo vệ bản thân.

Cuối cùng, người tự trào là người biết thích nghi và cải tạo môi trường xung quanh. Một người thường bị giễu cợt khi bản thân không phù hợp với môi trường xung quanh, do đó cần học cách thích nghi với môi trường, tức là cá nhân khi tiếp xúc với môi trường không có những ảo tưởng phi thực tế; đồng thời khi đối mặt với hiện thực, không được rụt rè, tháo chạy, hãy nỗ lực cải thiện môi trường xung quanh để nó hòa hợp với mình hơn.

Người có đủ những tố chất ở trên, một khi bị châm biếm sẽ có thể áp dụng phương thức phòng vệ tâm lí tự trào để giảm bớt mâu thuẫn, giữ thăng bằng tâm lí.

Một người biết vận dụng sự tự trào có nghĩa là có khả năng tạo ra niềm vui và thoát khỏi khó khăn, đồng thời có quyền phản kích người khác. Bởi vậy, trong cuộc sống của bạn, khi đối mặt với những lời nói đả kích, châm biếm của người khác, bạn có thể sử dụng phương pháp tự trào, có thể nó sẽ mang lại hiệu quả bất ngờ.

Nếu cuộc sống không có sự hài hước thì sẽ vô cùng khô khan, nhàm chán; nếu không có sự tự trào thì có thể tiếp tục phạm sai lầm, gặp phải hoàn cảnh khó khăn cũng không biết đối phó.

Trong nghịch cảnh, biết tự trào bản thân có thể giúp bạn không cam chịu số phận; trong hoàn cảnh thuận lợi mà tự trào bản thân sẽ giúp bạn cảnh giác và không ngủ quên trên chiến thắng. Trong cuộc sống thêm một phần hài hước và sự tự trào một cách đầy lí trí, bạn sẽ có một tâm lí khỏe mạnh, như vậy sự vui vẻ lành mạnh sẽ theo bạn suốt đời.

Bất cứ ai có khả năng thao túng được nghệ thuật ngôn ngữ cao cấp nhất – hài hước, đều có thể gọi là “Người thắng lợi trí tuệ”; vậy thì người vận dụng được sự hài hước ở cảnh giới cao nhất – coi tự trào là vũ khí có thể được gọi là “Ông hoàng giao tiếp”. Người như vậy luôn khiến mọi người khâm phục.

Khi nói chuyện với người khác, đối phương vô tình mạo phạm bạn, khiến bạn ở vào hoàn cảnh vô cùng khó xử, bạn có thể mượn sự tự trào để giúp bản thân thoát khỏi cảnh bối rối đó. Sử dụng phương pháp này sẽ hữu hiệu hơn việc đấu khẩu rất nhiều; có những lúc, đối phương vì vậy mà phát hiện ra, sau đó xấu hổ và nghĩ cách để thay đổi cục diện.

Trong giao tiếp, khi trình độ đôi bên không cân xứng với nhau, lại do đối phương kì vọng quá nhiều khiến cuộc trò chuyện trở nên khó khăn, lúc này, nếu khéo léo vận dụng sự tự trào có thể sẽ đạt được hiệu quả “lùi một bước, tiến hai bước”, đối phương vì vậy mà nhượng bộ.

Khi bạn bị đối xử không công bằng hoặc nhận được những lời đánh giá không hợp lí, bản thân bạn lại không thể “chiến đấu” với đối phương, bạn có thể tự trào một chút, dùng phương thức uyển chuyển hơn để bày tỏ sự bất mãn trong lòng, để đối phương hiểu được cảm nhận thực sự trong lòng bạn, phương pháp này có thể đạt được hiệu quả giải tỏa căng thẳng và ức chế.

Tự trào thường là cách nói khoa trương, hình tượng để phơi bày khuyết điểm của bản thân, nó thể hiện sự chân thành và thẳng thắn của mình, bởi vậy dễ nhận được thiện cảm và niềm tin của người khác, giành được quyền chủ động trong giao tiếp.

Trong một buổi biểu diễn, Nhậm Hiền Tề – Diễn viên, ca sĩ nổi tiếng người Hồng Kông hát một bài hát tạm dịch là Cô bé đối diện, hãy nhìn qua đây, tiếng hát rất hay, các khán giả đều yên lặng lắng nghe, đột nhiên anh thêm vào một câu: “Haiz, chẳng ai đếm xỉa gì tới tôi!” Thế là khán giả như bừng tỉnh, sau đó dành cho anh tràng pháo tay vang dội.

Phương pháp tự trào này của Nhậm Hiền Tề rất hữu hiệu, so với những diễn viên trực tiếp “đòi” tiếng vỗ tay của khán giả thì cách này rõ ràng là thông minh hơn nhiều. Bởi vậy, tự trào có hiệu quả nghệ thuật rất lớn. Nghệ thuật tự trào là một sự hỗ trợ, cũng là một kĩ năng hài hước, một phẩm chất trí tuệ.

Tự trào là một phương thức nói chuyện hài hước, một thái độ sống lạc quan, một cách để điều tiết tâm lí, một biểu hiện của trí tuệ nhân sinh. Nếu thiếu sự tự trào thì cuộc sống sẽ trở nên vô cùng nhạt nhẽo, con người cũng sống rất mệt mỏi. Người biết tự trào thường là người rất thông minh và hóm hỉnh, cũng là người dũng cảm và chân thành, và là những người có cái nhìn thấu đáo về bản thân cũng như cuộc đời.

Tóm lại, trong quá trình giao tiếp với người khác, biết vận dụng sự hài hước đúng lúc có thể sẽ đạt được hiệu quả giao tiếp tốt, từ đó giúp bạn mở rộng thêm nhiều mối quan hệ.

# Chương 4Hài hước - Kĩ năng nói chuyện

## CƠ HỘI CHUYỂN BẠI THÀNH THẮNG TRONG ĐÀM PHÁN

H

ài hước là phẩm chất không thể thiếu của một người thành công. Trong khi đàm phán biết kể truyện cười, khéo léo dùng ngôn ngữ hài hước có thể giải tỏa được không khí căng thẳng, xóa bỏ ranh giới giữa đôi bên, kéo gần khoảng cách tình cảm, xây dựng mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau và có lúc còn xoay chuyển được tình thế.

### 1. QUÂN TỬ HÙNG BIỆN, HÀI HƯỚC HỖ TRỢ

Một cao thủ đàm phán thường sử dụng thành thục kĩ năng đàm phán, từ sách lược, phương pháp, đến sức mạnh cá nhân để chiếm ưu thế trong mọi cuộc đàm phán.

Nhưng khi đôi bên đang thảo luận vô cùng gay gắt thì nhất định phải có sự hài hước, bởi có sự hài hước hỗ trợ, bạn mới dễ dàng giành được thắng lợi tuyệt đối trong đàm phán.

Biết vận dụng ngôn ngữ hàm súc và hài hước có thể sẽ tạo ra một sự lan truyền rất hữu hiệu, từ đó khiến cuộc đàm phán trở nên thuận lợi hơn.

Bởi vậy, người đàm phán phải học cách vận dụng sự hài hước để biểu đạt cảm nhận và quan điểm của bản thân chứ không phải chỉ biết dùng lời lẽ khô khan, cứng nhắc chỉ trích đối phương.

Nếu vận dụng tốt kĩ năng ngôn ngữ trong đàm phán thì có thể đạt được hiệu quả đàm phán như kì vọng.

Có một giáo đồ hỏi đức cha: “Con có thể hút thuốc trong lúc cầu nguyện không?” Lời thỉnh cầu của anh ta bị đức cha chỉ trích nặng nề.

Một giáo đồ khác lại hỏi đức cha: “Con có thể cầu nguyện khi hút thuốc không?” Lời thỉnh cầu của anh ta lập tức được đức cha cho phép, vậy là anh ta có thể hút thuốc rất ung dung.

Mục đích của hai giáo đồ này là hoàn toàn giống nhau, chỉ có cách thể hiện bằng ngôn ngữ là khác nhau, và kết quả đạt được cũng là khác nhau. Từ đó có thể thấy, kĩ năng biểu đạt tốt mới đạt được hiệu quả đàm phán như kì vọng.

Còn khi bạn là khách hàng, đàm phán với người bán hàng, bạn có biết sử dụng kĩ năng đàm phán không? Chúng ta hãy cùng xem câu chuyện cười dưới đây.

Có lần, một người phụ nữ ăn mặc rất sang trọng dắt một con chó lên xe bus, bà hỏi người bán vé: “Tôi có thể mua vé cho con chó này để nó được ngồi một chỗ như người không?”

Nhân viên bán vé nói: “Được, nhưng nó cũng phải như người, đứng trên đất bằng hai chân.”

Nhân viên bán vé không phủ định câu hỏi của người khách kia mà đưa ra điều kiện đi kèm: Giống như người, đứng trên đất bằng hai chân. Từ đó có thể hạn chế và thuyết phục đối phương.

Một gia đình không có sự hài hước thì giống như cái nhà trọ, còn ngôn ngữ không có sự hài hước thì chẳng khác nào một bản hợp đồng khô khan, nhàm chán.

Trong cuộc đàm phán, nếu biết cách vận dụng sức mạnh của sự hài hước một cách hợp lí thì sẽ dễ dàng đạt được thành công. Hài hước không những phản ánh cá tính của một người mà còn thể hiện tài trí thông minh của người đó.

Học cách đàn phán không phải là một việc khó, chỉ cần bạn nỗ lực học tập, nắm được kĩ năng và sách lược đàm phán, để sự hài hước trở thành trợ thủ trong cuộc đàm phán của bạn, chắc chắn bạn sẽ đạt được thành công.

## 2. KHÉO LÉO SỬ DỤNG SỰ HÀI HƯỚC ĐỂ GIẢI TỎA KHÔNG KHÍ NẶNG NỀ

Không khí đàm phán được quyết định bởi thái độ của các bên tham gia, nó có thể ảnh hưởng tới tâm lí, tâm trạng và cảm giác của người đàm phán, từ đó tạo nên những phản ứng tương ứng.

Do đó, không khí đàm phán có ảnh hưởng vô cùng quan trọng đối với quá trình đàm phán. Có không khí đàm phán thì lạnh lùng, đối lập; có không khí đàm phán thì nhẹ nhàng, dễ chịu; có không khí thì tích cực, thân thiện; cũng có không khí thì bình thường, nghiêm túc.

Sự tiếp xúc ngắn ngủi của đôi bên trong quá trình đàm phán có vai trò mấu chốt trong việc hình thành không khí đàm phán.

Tuy rằng, cùng với sự tiếp xúc thường xuyên và nội dung đàm phán được thảo luận không ngừng, thì không khí đàm phán sẽ có sự thay đổi nhất định, nhưng nó chủ yếu vẫn phụ thuộc vào sự tiếp xúc bằng ánh mắt, tư thế đi đứng, tư thế tay và cả những lời nói, ngữ điệu mà đôi bên dành cho nhau khi mới gặp mặt.

Hài hước là sự thể hiện rất tự nhiên tình cảm của con người, có thể trực tiếp khiến đối phương tháo bỏ lớp phòng bị, thậm chí nó còn như một chất xúc tác giúp giải tỏa không khí căng thẳng, đối lập ban đầu.

Hài hước cũng là một phương pháp tốt khiến cuộc đàm phán ban đầu tưởng như sẽ đi vào ngõ cụt trở nên thuận lợi hơn, có thể khiến đối phương dễ dàng chấp nhận thông tin bạn đưa ra trong bầu không khí chân thành, thoải mái.

Trong quá trình đàm phán có thể có một số ngôn ngữ người ta không tiện, không nỡ hoặc hoàn cảnh không cho phép nói ra, thì lúc

này rất cần sử dụng ngôn ngữ hài hước.

Vận dụng ngôn ngữ hài hước vừa điều hòa mối quan hệ giữa đôi bên vừa có thể đạt các hiệu quả dưới đây.

1. Điều tiết quan hệ

Ngôn ngữ hài hước tạo nên không khí vui vẻ, hơn nữa cũng hỗ trợ cho việc điều tiết quan hệ giao tiếp, khiến các bên đều có tâm lí vui vẻ, dễ chịu.

Không khí cuộc họp, gặp mặt trở nên sôi nổi hơn khi có sự hài hước. Câu nói hài hước sẽ nhanh chóng xóa nhòa khoảng cách giữa các bên.

2. Khéo léo tạo tiếng cười

Có một vị khách cài khăn ăn lên cổ trong một nhà hàng sang trọng.

Chủ nhà hàng nhìn thấy cảnh đó thấy rất phản cảm, liền gọi một nhân viên phục vụ tới, nói với anh ta: “Cậu ra nói với quý ông kia rằng việc đó không được cho phép ở nhà hàng chúng ta. Nhưng phải nhớ là nói sao cho thật khéo.”

Người phục vụ đi tới trước bàn của vị khách, lịch sự hỏi: “Thưa ngài, ngài muốn cạo râu hay cắt tóc ạ?”

Nghe câu hỏi của người phục vụ, vị khách mới ý thức được hành vi của mình là không đúng đắn, bèn tháo khăn ăn ra.

Một cuộc đàm phán có thể vốn dĩ rất nhẹ nhàng, cởi mở, nhưng do một vấn đề nào đó mà đôi bên nảy sinh tranh chấp khiến không khí đột nhiên trở nên căng thẳng, có khả năng đi tới thất bại. Lúc đó, vấn đề cấp bách nhất mà đôi bên phải đối mặt không phải là tiếp tục tranh luận, mà là phải nghĩ một cách để nhanh chóng khiến không khí cuộc đàm phán bình thường trở lại. Mà trong tình huống này, ngôn ngữ hài hước chính là biện pháp tốt nhất nên sử dụng.

Trong một cuộc họp Hội đồng quản trị, mọi người đang chất vấn và phê bình một số phương châm lãnh đạo của Chủ tịch Hội đồng quản trị, cuộc họp phút chốc rơi vào bầu không khí căng thẳng, hầu như chẳng ai còn kiểm soát được tâm trạng của mình. Vào lúc này, một nữ cổ đông lên tiếng chất vấn: "Trong một năm qua, số tiền dùng trong phúc lợi của công ty là bao nhiêu?"

"Vài triệu đô-la Mĩ."

"Ôi, tôi ngất thật đây!"

Nghe những lời nói nặng nề đó, Chủ tịch hội đồng quản trị nhẹ nhàng đáp: "Tôi thấy thế cũng tốt."

Câu nói hài hước này vừa thốt ra đã khiến mọi người phì cười, vị nữ cổ đông đó cũng bật cười, không khí căng thẳng lập tức biến mất.

Ông Chủ tịch đã khéo léo vận dụng lời lẽ đúng mực để biến những lời công kích đối lập thành sức mạnh của hài hước, không những cùng mọi người vượt qua khoảng thời gian căng thẳng mà còn làm giảm bớt tâm trạng kích động của những người có mặt, khiến mỗi người bình tĩnh lại để tìm cách giải quyết vấn đề.

Qua ví dụ kể trên, chúng ta có thể thấy ngôn ngữ hài hước có vai trò rất tích cực giúp hóa giải bầu không khí căng thẳng trong đàm phán.

Ngôn ngữ hài hước có ba đặc điểm cơ bản nhất:

Thứ nhất, nó có thể khiến con người bật cười, đây là đặc điểm về phương thức biểu đạt.

Thứ hai, nó có ngụ ý rất sâu sắc, đây là đặc điểm về nội dung biểu đạt.

Thứ ba, nó thân thiện và thiện ý, đây là đặc điểm về mục đích biểu đạt.

Hài hước đồng thời phản ánh thái độ lạc quan, tích cực, sự đồng cảm và tình yêu thương, thái độ cao thượng, sự giàu có về tri thức

và tu dưỡng đạo đức của con người.

Trong các cuộc đàm phán thương mại hiện đại, sự hài hước ngày càng phát huy vai trò quan trọng, nó được coi là tuyệt chiêu giành chiến thắng trong một số trường hợp đặc biệt. Ngôn ngữ hóm hỉnh, hài hước rất có ích cho việc tạo ra một bầu không khí dễ chịu khi cuộc đàm phán đang trong lúc căng thẳng.

Trong một cuộc đàm phán quan trọng, bởi vì đôi bên đều chưa từng tiếp xúc với nhau trước đó nên không khí có vẻ rất trầm lắng.

Đúng vào lúc khó xử này thì đại diện bên A đột nhiên lên tiếng: "Giám đốc Nam, nghe nói ông tuổi hổ, dưới sự lãnh đạo của ông, quý công ty đúng là như hổ thêm cánh."

"Cảm ơn anh quá khen, chỉ tiếc tôi về đến nhà là như con hổ giấy."

"Ồ, vì sao?"

"Vợ tôi khắc tôi nên tôi phải chịu thiệt thôi."

"Thế vợ ông…".

"Cô ấy cầm tinh Võ Tòng!"

Câu nói hài hước này rõ ràng là cố ý, nhưng lại có tác dụng làm giảm bầu không khí căng thẳng.

Đôi bên mỗi người một câu, sau vài câu hài hước, không khí trầm lắng ban nãy lập tức trở nên sôi nổi, cởi mở hơn. Nhất là trong cuộc đàm phán lần đầu tiên, đôi bên nên biết trò chuyện thêm những vấn đề ngoài công việc để tạo ra một không khí đàm phán tốt.

Nếu có thể giống như người đàm phán trong ví dụ kể trên, vận dụng đúng lúc ngôn ngữ hài hước, thì sẽ khiến mối quan hệ xa lạ trở nên thân thiết hơn.

Trong cuộc đàm phán, biết sử dụng cử chỉ cũng có thể làm giảm bớt tình hình căng thẳng, tạo ra không khí thân thiện, cởi mở, từ đó rút

ngắn khoảng cách giữa đôi bên, làm giảm đi tâm lí đối lập.

Cuộc sống có sự hài hước thì trở nên giàu sức sống hơn; con người có sự hài hước thì sẽ có những thành công nhất định trên đường đời.

Từ những mối quan hệ lớn như quốc gia với quốc gia, nhỏ như gia đình với cá nhân, sự hài hước đều có thể hóa giải mọi nguy cơ tiềm ẩn trong đó.

Trong thời gian Chiến tranh thế giới thứ hai, Thủ tướng Anh Churchill sang thăm nước Mĩ để kêu gọi viện trợ vật chất. Ông được Tổng thống Mĩ Roosevelt đón tiếp rất nhiệt tình và mời vào ở Nhà Trắng.

Một buổi sáng, Churchill đang nằm trong bồn tắm, thư thái hút xì-gà thì cửa mở ra, Roosevelt bước vào. Thứ đầu tiên đập vào mắt ông là cái bụng rất to của Churchill đang nổi trên mặt nước…

Hai nhân vật nổi tiếng thế giới gặp nhau vào lúc này thật là một tình huống trớ trêu, đồng thời cũng ẩn tàng một nguy cơ chính trị. Đột nhiên Churchill vứt xì-gà đi, mỉm cười nói: “Thưa ngài Tổng thống, tôi là Thủ tướng Anh, ở trước mặt ngài lúc này thật chẳng còn chút gì giấu giếm!”

Churchill đã dùng ngôn ngữ hài hước để biến sự bối rối thành thân thiện, đồng thời cũng đạt được mục đích chính trị, một mũi tên trúng hai đích, cuối cùng cuộc đàm phán đã thành công, nước Anh nhận được viện trợ của Mĩ.

Không khí đàm phán khác nhau cũng sẽ có những ảnh hưởng khác nhau tới tiến trình, nội dung và kết quả cuộc đàm phán.

Ví dụ, không khí hợp tác nhiệt tình, tích cực sẽ khiến cuộc đàm phán nhanh chóng phát triển theo hướng hợp tác giữa đôi bên; còn một cuộc đàm phán lạnh lùng, đối lập và căng thẳng thì cũng thường phát triển theo hướng thất bại, rất khó giải quyết được vấn đề.

Trong mọi tình huống thông thường, ai cũng hi vọng có một không khí đàm phán cởi mở, để có thể giải quyết vấn đề của đôi bên một cách thuận lợi.

Bởi vậy, khi cuộc đàm phán bắt đầu, một nhiệm vụ quan trọng của người tham gia đàm phán là biến tiêu cực thành tích cực, tạo ra không khí hòa hợp, thân thiện, cởi mở.

Trong đàm phán, dùng ngôn ngữ hài hước để tạo ra không khí tích cực là phương pháp xử lí tốt nhất.

Bạn có thể vận dụng ngôn ngữ hài hước, uyển chuyển để giải thích cho đối phương, như thế giúp giải tỏa được những bất mãn và giận dữ tích tụ trong lòng đối phương, khiến cuộc đàm phán lại được tiến hành thuận lợi.

## 3. HÀI HƯỚC KHIẾN ĐỐI PHƯƠNG THAY ĐỔI

Sự hài hước thể hiện tố chất riêng của mỗi người.

Hài hước không chỉ là lời nói đùa thông thường, cũng không phải là buổi diễn kịch. Trên thực tế, hài hước phản ánh sự nhạy bén, thông minh, cơ trí, thân thiện và hài hòa, có thể khiến đối phương thay đổi tâm trạng từ những tiếng cười. Bởi vậy, hài hước được coi là một loại năng lực.

Công ty sản xuất giày nọ đang triển khai hoạt động tiếp thị giày hàng hiệu trong một siêu thị. Trong quá trình đàm phán, công ty giày ra sức thổi phồng chất lượng sản phẩm của họ: “Giám đốc, ngài yên tâm quyết định đi, chất lượng giày của chúng tôi không có gì phải bàn, tuổi thọ của mỗi đôi giày dài ngang với tuổi thọ của ngài.”

Vị giám đốc xem xét sản phẩm mẫu, mỉm cười nói: “Hôm qua tôi vừa đi kiểm tra sức khỏe, chẳng có bệnh tật gì cả, tôi không tin là mình chết sớm.”

Trong cuộc đàm phán này, vị giám đốc đã khéo léo mượn cảm hứng từ câu tự khen ngợi sản phẩm giày của công ty giày, sử dụng cách

nói hài hước để đưa ra suy nghĩ của mình về chất lượng giày, không những thể hiện được trí tuệ của mình mà còn khiến công ty giày khó lòng biện hộ, cuối cùng đành phải rút lui.

Thường thì không có một cuộc đàm phán nào diễn ra thuận lợi từ đầu đến cuối, hầu hết đều nảy sinh nhiều tình huống trớ trêu, căng thẳng, có lúc là những mâu thuẫn rất khó giải quyết, khi đối diện với chúng, bạn cần phải xử lí một cách thỏa đáng. Trên thực tế, trước những vấn đề nan giải chúng ta vẫn có thể sử dụng một phương thức rất nhẹ nhàng để giải quyết: cánh cửa lớn có thể được mở ra bằng chiếc chìa khóa hài hước. Bởi hài hước chính là liều thuốc giải khiến không khí trở nên nhẹ nhàng hơn.

Có một anh nhân viên marketing rất hoạt bát, cởi mở, dễ gần. Có lần, anh đi vào một tòa soạn báo, mỉm cười hỏi: “Xin hỏi, các anh có cần một biên tập giỏi không?”

“Không.”

“Phóng viên thì sao?”

“Cũng không cần”.

“Nếu xưởng in thiếu người cũng được”.

“Không, giờ chúng tôi chẳng có chỗ trống nào cả”.

“Thế thì chắc chắn các anh cần một thứ”.

Anh chàng trẻ tuổi này vừa nói vừa lấy một tấm biển rất đẹp – sản phẩm của công ty anh – từ trong túi ra, trên đó viết: “Đủ người, không tuyển dụng thêm”. Nhờ thế anh dễ dàng hoàn thành một vụ làm ăn.

Trong cuộc đàm phán, hài hước có thể giúp bạn dễ dàng phá vỡ được không khí căng thẳng và thoát khỏi khó khăn, khiến đối phương phải thay đổi tâm trạng, từ đó dễ dàng giành được thắng lợi.

Carnegie từng nói, nắm bắt được kĩ năng ứng biến ngôn ngữ một cách thần kì và cơ trí, cho dù là đối với diễn thuyết hay đối với đàm phán đều có vai trò và ảnh hưởng vô cùng quan trọng.

Ngoài ra, trong quá trình diễn thuyết hay đàm phán, tự trào cũng có vai trò rất kì diệu, có thể làm thay đổi không khí, thúc đẩy thành công, nó là một trong những nội dung rất quan trọng của ngôn ngữ trí tuệ.

Trong quá trình giao tiếp giữa người với người, đặc biệt là khi đàm phán, về những vấn đề về giá cả, có khi đối phương đòi giá quá cao, kì vọng quá cao khiến cuộc đàm phán đi vào bế tắc, nếu thích hợp sử dụng sự tự trào một cách đúng lúc thì có thể đạt được hiệu quả “lùi một bước tiến hai bước”.

“Tự trào” mà chúng tôi nói ở đây là tự mình giễu cợt mình. Tuy nhiên ý tại ngôn ngoại, ngoài mặt tuy là giễu cợt mình, nhưng trong lời nói còn có một hàm ý khác. Bởi vì tự trào trong quá trình trò chuyện có một chức năng biểu đạt và giá trị sử dụng rất đặc biệt.

Trưởng phòng của một công ty rau quả nọ đi khắp nơi để thu mua rau quả. Bên bán muốn nhân cơ hội đó kiếm một khoản lớn nên hét giá quá cao, thế là đôi bên gặp bế tắc trong vấn đề giá cả.

Thấy thị trường cung ứng sắp có vấn đề, vị trưởng phòng nóng ruột tỏ vẻ bất lực, nói:

“Thực ra, các anh quá đề cao tôi rồi, chẳng qua tôi chỉ là một trưởng phòng nhỏ bé, trong tay làm gì có nhiều quyền lực như thế? Vả lại thời tiết thì nóng thế này, tôi bỏ nhiều tiền ra để làm một vụ buôn bán lỗ vốn, trách nhiệm lớn như thế thì làm sao tôi có thể gánh vác nổi?”

Qua ngôn ngữ tự trào của ông, không những khiến người nói thách này phải nản lòng, hơn nữa còn khiến đối phương đồng cảm với “nỗi khổ” của ông, cuối cùng là phải thỏa hiệp và giảm bớt giá thành.

Tự cổ chí kim, hài hước được người ta coi là “Nghệ thuật ngôn ngữ mà chỉ người thông minh mới điều khiển được”, còn tự trào là “Cảnh giới tối cao của hài hước”. Từ đó có thể thấy, người biết tự trào phải là kẻ thông minh trong số những người thông minh, là cao thủ trong số các cao thủ.

Tự trào là nghệ thuật mà người thiếu tự tin không dám sử dụng, bởi vì bạn phải tự mắng mình, hay nói cách khác là mang những sai sót, khuyết điểm, thậm chí là khiếm khuyết về thể chất của mình ra để “đùa vui”.

Việc không giấu giếm những khiếm khuyết của bản thân, hơn nữa còn phóng đại, khoa trương, mổ xẻ nó, sau đó khéo léo giễu cợt khiến mọi người vui vẻ, nếu không phải là người độ lượng, lạc quan thì không thể nào làm được.

Có thể thấy, người tự đắc, tính toán, chi li và hà khắc rất khó có thể tự trào. Tự trào không hề làm tổn thương tới ai, nó là biện pháp an toàn nhất. Bạn có thể dùng sự tự trào để làm không khí nói chuyện trở nên sôi nổi hơn, xóa bỏ sự căng thẳng giữa những người tham gia nói chuyện khiến hoàn cảnh khó xử trở nên “dễ thở” hơn, đồng thời giữ được thể diện cho bản thân; mặt khác ở nơi công cộng, bạn dễ dàng giành được sự quý mến của mọi người.

Hài hước là chất bôi trơn trong cuộc sống, có thể phát huy vai trò khiến đối phương thay đổi tâm trạng trong đàm phán, hơn nữa sự hài hước còn là một tính cách cần phải có của người thành công.

## 4. BÓNG GIÓ XA XÔI, THAY ĐỔI CỤC DIỆN

“Bóng gió xa xôi” là mượn ngôn ngữ để không trực tiếp nói ra một sự vật, một người hay một quan điểm nào đó, mà chỉ nói ra những phương diện có liên quan tới vấn đề đó, để đối phương suy đoán ý nghĩa của lời nói, cuối cùng đạt được mục đích thuyết phục người khác. “Bóng gió xa xôi” cũng là một nghệ thuật, thường được sử dụng trong quá trình đàm phán.

“Từ có hạn mà nghĩa vô cùng”. Gián tiếp gợi ý hay giáo dục người khác cũng là một điểm đặc biệt của “bóng gió xa xôi”.

Từ góc độ tâm lí học xã hội mà nói, đó là một biện pháp sử dụng nhằm thể hiện sự tôn trọng, được vận dụng một cách hàm súc, gián tiếp để gây ảnh hưởng tới tâm lí và hành vi của người khác.

Giữa đêm khuya, một người Do Thái mang một khoản tiền lớn đang trên đường về nhà.

Khi đi qua một ngõ nhỏ không có đèn đường, từ góc đường đột nhiên có một người đàn ông bịt mặt lao ra, chĩa khẩu súng vào trán ông, hung hãn nói: “Nộp hết tiền ra đây!”

Người Do Thái đối mặt với khẩu súng lạnh lẽo, lập tức giả bộ run rẩy, nói: “Tôi có một chút tiền, nhưng toàn bộ là của ông chủ, anh giúp tôi một việc nhé, bắn hai viên đạn vào mũ tôi để tôi về còn biết đường ăn nói với ông chủ”.

Gã đàn ông bịt mặt không nói gì, gỡ lấy cái mũ của ông rồi bắn “pằng pằng” hai tiếng súng.

Người Do Thái lại nhờ hắn bắn thêm hai phát súng vào ống quần: “Như thế thì sẽ chân thật hơn, ông chủ không thể không tin”.

Gã đàn ông bịt mặt bực bội bắn mấy phát súng vào ống quần.

Người Do Thái lại nói: “Xin hãy bắn thêm mấy lỗ nữa vào gấu áo”.

Gã đàn ông bịt mặt chửi: “Đồ nhát gan…”

Hắn lại bóp cò, nhưng lúc này không thấy tiếng súng vang lên nữa. Người Do Thái thấy thế biết là súng đã hết đạn, gã đàn ông không còn khống chế ông được nữa, bèn xô ngã hắn rồi lập tức bỏ chạy.

Người Do Thái này biết rằng: Đối diện với một tên cướp mang súng, phản kháng hay chạy trốn là vô ích, bởi vậy ông đã khéo léo vận dụng trí tuệ hài hước để bản thân thoát khỏi mối nguy hiểm này.

Người thông minh là người biết vận dụng kĩ năng bóng gió. Trong quá trình đàm phán của đôi bên, nếu một bên đàm phán là người khô khan, nguyên tắc, không biết tùy cơ ứng biến, có thể sẽ khiến một cuộc đàm phán thành công đi vào ngõ cụt.

Còn nếu là một nhà đàm phán vừa giữ nguyên tắc, vừa giỏi ứng biến thì sẽ khiến một cuộc đàm phán có nguy cơ đi vào ngõ cụt trở nên thành công, bởi vì họ hiểu và biết vận dụng khả năng “bóng gió”.

Giám đốc siêu thị nọ đang đàm phán về chất lượng sản phẩm với nhà cung ứng.

Nhà cung ứng không thừa nhận rằng sản phẩm của mình có vấn đề về chất lượng, không chịu trách nhiệm bồi thường cho người sử dụng, ngược lại còn “mặt dày” nói rằng sản phẩm của mình tốt như thế nào.

Giám đốc của siêu thị không thẳng thừng phản bác vấn đề này mà mỉm cười nói với nhà cung ứng: “Ông anh, khi nào thì phát triển sản phẩm mới?”

“Sản phẩm mới, sản phẩm mới nào, đó chẳng phải là sản phẩm vừa bán cho các ông đấy sao?”

“Đâu có, ông nhớ nhầm rồi”, nói rồi viên giám đốc đưa tờ giấy kiểm nghiệm trong tay ra.

“Sản phẩm các ông bán không những có vấn đề về chất lượng, hơn nữa còn không có tính năng mà ông vừa nói, sao là sản phẩm mới được? Ông anh đừng đùa nữa.”

Giám đốc nói xong thì bật cười ha hả, nhà cung ứng khó lòng nói lại, chỉ đành cười trừ.

Nếu viên giám đốc chỉ dựa vào kết quả kiểm nghiệm trong tay để chỉ trích trực tiếp nhà cung ứng thì đương nhiên nhà cung ứng tuy

rằng đuối lí nhưng vẫn sẽ tìm kiếm đủ mọi lí do, nguyên nhân để khiến vấn đề vốn đơn giản trở nên khó giải quyết.

Viên giám đốc thông minh đã nói bóng nói gió, hài hước nhắc nhở nhà cung ứng, từ đó khiến họ chẳng còn lời nào để nói, đồng thời còn khiến họ thấy xấu hổ mà vẫn phải cảm kích trước sự thấu tình đạt lí của viên giám đốc.

Cuối cùng, sự hài hước của viên giám đốc đã khiến nhà cung ứng tích cực phối hợp với siêu thị để thuận lợi giải quyết vấn đề.

Còn một ví dụ nữa: Năm 1986, một xưởng thủy tinh ở Quảng Đông gặp vấn đề về thiết bị nhập khẩu mới nên đã tiến hành cuộc đàm phán với công ty thủy tinh của Mĩ. Trong quá trình đàm phán, trong vấn đề nhập khẩu toàn bộ hay nhập khẩu một phần, đôi bên đã tranh luận suốt một thời gian dài mà chưa tìm ra kết quả.

Công ty bên Mĩ kiên quyết với phương án nhập khẩu toàn bộ, còn xưởng thủy tinh Quảng Đông lại kiên quyết nhập khẩu một phần dây chuyền sản xuất để giữ vững nguyên tắc vừa nhập khẩu thiết bị mới, vừa tiết kiệm ngoại hối cho quốc gia.

Để giải tỏa không khí căng thẳng, đại diện của công ty này mỉm cười nói: “Cả kĩ thuật, thiết bị lẫn kĩ sư của công ty các ngài đều đứng số một trên thế giới. Các ngài dùng thiết bị tốt nhất của mình để giúp chúng tôi trở thành số một trong nước, điều này không những có lợi cho chúng tôi, mà còn có lợi cho các ngài! Nhưng ngoại hối của chúng tôi chỉ có hạn, các thiết bị trong nước đã có thì không cần phải nhập khẩu nữa. Hiện nay các quốc gia khác cũng chuẩn bị đầu tư cho các công xưởng ở miền Bắc nước tôi, nếu các ngài không nhanh chóng hợp tác với chúng tôi thì chắc chắn các ngài sẽ mất một thị trường lớn ở Trung Quốc, người khác sẽ cười công ty các ngài là vô dụng”.

Chỉ mấy câu nói ấy đã tạo ra một hiệu ứng rất kì diệu, khiến nút thắt bị gỡ bỏ, sau đó đôi bên nhanh chóng đi đến thỏa thuận.

Đó là cục diện thường xuyên xuất hiện trong các cuộc đàm phán. Đối thủ ngay từ đầu đã chiếm thế thượng phong, hoàn toàn không chấp nhận mọi yêu cầu của bạn, chỉ dùng những câu đại loại như "Các anh mau trả lời cho chúng tôi" để ép bạn phải lập tức trả lời một câu hỏi không dễ trả lời. Mà vào lúc này, nếu bạn không trả lời hoặc ậm ừ cho qua thì họ sẽ chỉ trích bạn không có thành ý.

Đối mặt với tình huống này, chúng ta nên làm thế nào? Tốt nhất là kịp thời đưa ra câu trả lời, nhưng không nên dễ dàng chấp nhận nội dung mà đối phương đưa ra, nếu không bạn sẽ rơi vào bẫy của họ!

Lúc này, bạn có thể tránh đi thẳng vào vấn đề của đối phương. Khi trả lời, tuy rằng nên cố gắng thay đổi tiêu điểm, nhưng không được nói năng tùy tiện. Nếu không đối phương sẽ cho rằng bạn coi thường họ, và sẽ nổi giận với bạn.

Lúc này, bạn có thể nói trước rằng: "Tôi không biết câu trả lời này có thể trả lời trực tiếp câu hỏi của ngài không".

Sau đó, bạn có thể nói ra những vấn đề không quan trọng lắm xung quanh phạm vi câu hỏi của đối phương, tránh xung đột trực diện, để nắm lại quyền chủ động trong đàm phán.

Ngoài ra, vào lúc này, bạn còn phải tỏ ra vô cùng thành khẩn, khiến đối phương sẵn lòng đi theo ý mà bạn nói, từ đó giúp cuộc đàm phán có khả năng tiếp tục.

Khi đối phương tỏ ra không thể chấp nhận được vấn đề đó, bạn phải cố gắng chuyển sự chú ý của đối phương từ vấn đề nhạy cảm sang vấn đề của mình, hơn nữa tốt nhất là một vấn đề cũng quan trọng tương tự trong nhận thức của đối phương.

Bạn có thể nói với đối phương là: "Vấn đề mà anh nói đúng là rất quan trọng, nhưng còn một vấn đề nữa thực ra cũng quan trọng không kém, tôi nghĩ anh cũng nghĩ vậy".

Sau đó, bạn sẽ nói rõ vấn đề mà mình cần nói cho họ biết, hơn nữa phải cố gắng để đối phương cho rằng vấn đề này cũng có tầm quan

trọng tương đương, thậm chí là cao hơn.

Ngoài ra, bạn cần phải ghi nhớ: Đối với những vấn đề không dễ trả lời, có thể dùng phương pháp nói tránh để biểu đạt, để đối phương chấp nhận yêu cầu của bạn qua ngôn ngữ gián tiếp.

Bởi vì để hiểu được ảnh hưởng của quan hệ gián tiếp đối với vấn đề thì đối phương không thể không lắng nghe lời bạn nói.

Mục đích của việc nói bóng nói gió là để có thể thuận lợi đi vào chủ đề chính. Đặc biệt là do sự khác biệt về ý kiến hay điều kiện của đôi bên quá lớn, hơn nữa lại không muốn thỏa hiệp hay nhượng bộ, nên kĩ năng đàm phán có thể giúp tránh được việc bạn rơi vào cục diện bế tắc.

Còn khi bạn đang ở vào trạng thái bế tắc, nếu bạn biết khéo léo vận dụng cách nói chuyện, tạm gác vấn đề tranh chấp sang một bên, từ đó thay đổi hay xoa dịu không khí đàm phán, thúc đẩy đối phương thảo luận lại vấn đề trong bầu không khí trò chuyện cởi mở, thân thiện hơn thì bạn sẽ đạt được thắng lợi cuối cùng trong trận chiến này.

Kết quả đàm phán trên thực tế đã chứng minh, có những lúc chỉ có thay đổi chủ đề mới có thể thực hiện được mục tiêu đàm phán, nhất là khi bạn không thể hoàn toàn tin tưởng đối phương.

Bởi vậy trong quá trình đàm phán, nắm bắt được kĩ năng này là vô cùng quan trọng.

## 5. HÀI HƯỚC LÀ NGHỆ THUẬT GIÀNH CHIẾN THẮNG TRONG ĐÀM PHÁN

Hài hước có rất nhiều sức mạnh thần kì.

Nhà văn Lâm Ngữ Đường từng hóm hỉnh nói: “Trước Chiến tranh thế giới thứ hai, nếu các nước đều phái danh hài đi đàm phán thì chắc chắn có thể tránh được cuộc chiến tranh này”.

Hài hước là một sức mạnh mà người khác không thể kháng cự được, hài hước là một trí tuệ, một người muốn vận dụng được nó thì cần phải có một trái tim quảng đại, một thái độ thản nhiên và một kiến thức phong phú.

Hài hước cũng là một thái độ sống, có thể nói một cách chân thực rằng, một người hài hước sẽ phù hợp làm người bán hàng hơn là một người nguyên tắc.

Tương tự, trong những cuộc đàm phán, nếu bạn có trí tuệ hài hước, hơn nữa biết vận dụng nó thì bạn sẽ dễ dàng đạt được chiến thắng hơn.

Trên bàn đàm phán, có nhiều lúc vì ngôn ngữ của đôi bên bất đồng, hoặc chủ đề trò chuyện rơi vào tình huống khiến một bên hoặc cả hai bên khó có thể đối phó được khiến không khí đột nhiên rơi vào khó xử, ngượng ngập.

Vào lúc này, nếu bạn biết vận dụng ngôn ngữ hài hước một cách thích đáng thì sẽ tránh được hoàn cảnh khó xử, hơn nữa có thể khiến bạn nắm được quyền chủ động trong đàm phán.

Ví dụ, trong những ngành nghề dịch vụ như nhà hàng, khách sạn thường xuyên có những sự việc khiến người ta khó xử hay khó có thể đối phó, mà những xung đột hoặc lớn hoặc nhỏ này rất dễ dàng khiến mối quan hệ giữa khách hàng và chủ nhà hàng trở nên căng thẳng và xảy ra tranh chấp.

Một người phụ nữ nổi giận lao vào một cửa hàng tạp hóa, quát lớn: “Vì sao lần nào con trai tôi mua mứt hoa quả ở đây cũng đều bị thiếu cân vậy?”

Nhân viên bán hàng nghe vậy không hề tỏ ra bối rối, cũng không luôn miệng phủ định hay biện hộ. Anh nghĩ ngợi một lúc rồi đoán được nguyên nhân của việc đó.

Anh lịch sự mỉm cười trả lời: “Thưa bà, vì sao bà không cân trọng lượng của cậu con trai đáng yêu của bà, xem cậu ấy có nặng hơn

trước khi đi mua mứt hoa quả không.”

Bà mẹ nghe vậy thì hơi khựng lại, sau đó vỡ lẽ ra, lửa giận tan hết. Bà bĩnh tĩnh nói với nhân viên bán hàng: “Ồ, tôi xin lỗi, xem ra tôi hiểu lầm các anh rồi”.

Rất nhiều cửa hàng gặp phải những vị khách tới tận cửa hàng mình “kiến nghị” về sản phẩm, nếu nhân viên bán hàng cũng như khách hàng, không giữ được bình tĩnh mà cãi cọ nhau thì không khí sẽ trở nên căng thẳng, một vấn đề rất nhỏ ban đầu sẽ bị xé thành to, cuối cùng đôi bên thậm chí còn đưa nhau ra tòa vì một chuyện không đâu.

Nếu cứ kéo dài như thế thì việc kinh doanh và uy tín của cửa hàng chắc chắn sẽ bị ảnh hưởng không ít.

Trong câu chuyện nhỏ kể trên, người nhân viên bán hàng đã có một biện pháp giải quyết rất thông minh.

Nhân viên bán hàng này chắc chắn rằng mình không hề cân sai, bởi vậy, cuối cùng chỉ còn lại một khả năng, đó là đứa trẻ con háu ăn đã ăn vụng mứt hoa quả.

Vào lúc này, nếu nhân viên bán hàng cảm thấy “Tôi là người có lí” và phản bác lại khách hàng rằng: “Tôi không hề cân sai, chắc chắn con trai bà đã ăn vụng” hoặc nói bằng một giọng nói không thân thiện: “Sao bà không hỏi con mình mà lại chỉ trích là tôi cân sai, thật vô lí” thì chắc chắn sẽ khiến vị khách này không những không bớt giận mà còn gây ra một cuộc tranh luận lớn hơn.

Bởi vậy, khi xử lí những vấn đề phiền phức tương tự, nhân viên bán hàng nên dùng ngữ khí hài hước, uyển chuyển để lịch sự chỉ ra vấn đề mà đối phương đã bỏ qua, như thế không chỉ bảo vệ được danh dự của cửa hàng, mà đồng thời còn giữ được thể diện cho khách hàng, tránh được một cuộc tranh cãi vô nghĩa và “giữ khách” cho cửa hàng mình.

Đương nhiên, trong thực tế cuộc sống không phải mọi vấn đề đều đơn giản như vậy, đều có thể dễ dàng giải quyết bằng sự hài hước; nhưng vận dụng sự hài hước một cách thích hợp ít nhất có thể giải tỏa được hoàn cảnh khó xử, khiến đôi bên giải quyết được vấn đề khi không khí đã được xoa dịu.

Mục đích của đàm phán là để đôi bên hợp tác với nhau và thông qua sự hợp tác, đáp ứng được nhu cầu của nhau.

Do vậy, trong quá trình đàm phán, bạn không nhất thiết phải bám lấy một chi tiết nhỏ, mà nên để ý đến toàn cục, giải quyết sự việc một cách độ lượng và có sách lược.

Còn khi đàm phán rơi vào bầu không khí căng thẳng, bế tắc, đôi bên nên tích cực áp dụng biện pháp để hóa giải.

Trong số các phương pháp để hóa giải sự căng thẳng, khó xử, hài hước chính là lựa chọn tốt nhất.

Có một người tới một công ty xin việc.

Giám đốc công ty này nói: “Xin lỗi, danh sách ứng tuyển đã đủ, những người muốn tới công ty tôi làm việc quá nhiều, tôi còn chẳng ghi được hết tên cơ”.

Người này nghe thấy thế không hề nản chí bỏ về, mà lập tức tỏ ra vui vẻ, hào hứng nói: “Tuyệt quá! Tuyệt quá! Ông bận như thế thì chứng tỏ quý công ty còn cần người, vậy ông hãy để tôi làm nhân viên ghi đăng kí cho”.

Thế là người này được tuyển dụng.

Trong quá trình đàm phán này, không những phải cân nhắc ngôn ngữ của bản thân, mà còn phải cân nhắc kĩ càng ngữ khí của đối thủ để tìm ra được tiếng nói chung, sẵn sàng “tấn công” đối phương bất cứ lúc nào, từ đó đạt được mục đích của mình.

Một tỉ phú mời một họa sĩ người Do Thái tới vẽ tranh chân dung cho mình.

Nhưng khi họa sĩ người Do Thái này tỉ mỉ vẽ xong tranh chân dung cho ông ta thì ông ta lại từ chối trả khoản tiền 5.000 đô-la như đã hứa với lí do: “Người ông vẽ không phải tôi”.

Không lâu sau đó, họa sĩ người Do Thái mang bức tranh chân dung này đi triển lãm, đề tên là “Tên cướp”. Tỉ phú biết chuyện thì vô cùng phẫn nộ, gọi điện thoại cho người họa sĩ.

“Chuyện này có liên quan gì tới ông đâu?”, – người Do Thái bình tĩnh nói trong điện thoại, – “Chẳng phải ông nói người trong bức tranh không phải là ông còn gì”.

Cuối cùng, vị tỉ phú này không thể không mua bức tranh đó và đổi tên thành “Nhà từ thiện”.

Một hôm, một nhà văn người Mĩ đến tạp chí nọ lĩnh tiền nhuận bút. Bài viết của ông đã được đăng, tiền nhuận bút đáng lẽ phải trả từ sớm rồi mới phải. Nhưng khi ông yêu cầu được lĩnh tiền thì người ở tòa soạn lại nói: “Thật xin lỗi ngài. Chi phiếu đã chi ra, nhưng giám đốc vẫn chưa kí, bởi vậy không lĩnh được tiền”.

“Khoản tiền phải thanh toán từ lâu mà sao ông ta không kí?”, – nhà văn có vẻ hơi bực.

“Bởi vì ông ấy bị thương ở chân, đang nằm trên giường”.

“Ồ! Tôi hi vọng chân ông ấy sớm lành lại. Bởi vì tôi muốn xem ông ấy dùng chân nào để kí tên”.

Lời nói hài hước của nhà văn này chỉ đến đó mà thôi, chắc chắn tòa soạn báo đó sẽ không dám nợ tiền nhuận bút lâu hơn nữa.

Trong cuộc đàm phán, có nhiều lúc thực ra chỉ cần bạn hài hước một cách đúng lúc là có thể phá vỡ được sự căng thẳng và khiến cuộc đàm phán được “hồi sinh” và đạt được thành công. Từ đó có

thể thấy, hài hước chiếm một vị trí không thể thiếu trong đàm phán, nếu bạn biết vận dụng nó một cách khéo léo thì bạn có thể chuyển bại thành thắng.

# Chương 5Hài hước - Bí quyết thành công

## HÀI HƯỚC ĐỂ LUÔN GIÀNH THẮNG LỢI TRONG NGHỀ NGHIỆP

H

ài hước là một trí tuệ, một phẩm chất, một thái độ sống. Những người thành công tự cổ chí kim đều có chung một đặc điểm, đó là hài hước, thân thiện. Tính cách này có vai trò không thể coi thường trong sự nghiệp của họ, đồng thời cũng là nguyên nhân chính khiến họ gặt hái được thành công.

### 1. HÀI HƯỚC, ĐÒN BẨY THÀNH TỰU SỰ NGHIỆP

Thackeray từng nói: “Sự hài hước là bộ trang phục đẹp nhất mà con người có thể khoác lên mình khi xử lí các mối quan hệ giao tiếp”.

Trên thực tế, hài hước là biểu hiện tự nhiên nhất của tình cảm của con người, không những là một loại dầu bôi trơn làm trơn tru các mối quan hệ giao tiếp của bạn, mà còn khiến bạn dễ dàng xử sự hơn.

Hơn nữa, hài hước cũng là một biểu hiện của sự tự tin, phản ánh tố chất khéo léo xử lí quan hệ giao tiếp của mỗi người.

Cho dù trong hoàn cảnh vô cùng nghiêm túc, căng thẳng cũng vẫn có thể tạo sự hài hước, như thế không những khiến bản thân bạn nhẹ nhàng hơn mà còn khiến đối phương ghi nhớ bạn, để lại một ấn tượng tốt trong lòng họ, điều này giúp ích rất lớn cho thành công trong sự nghiệp của bạn.

Cicero từng viết: “Hài hước mang lại niềm vui cho mọi người, hơn nữa còn có thể phát huy tác dụng rất tích cực.”

Đúng thế, hài hước không những có thể khiến người ta bật cười một cách tự nhiên, hơn nữa còn có nhiều tác dụng kì diệu khác, bởi vì nó có thể khiến bạn tỏa sáng hơn trong quá trình giao tiếp.

Hài hước là sự thể hiện một cách tự nhiên nhất tình cảm của con người, có thể trực tiếp gỡ bỏ mọi lớp phòng bị của đối phương, thậm chí còn xoa dịu không khí căng thẳng trong giao tiếp.

Ở thời đại cạnh tranh gay gắt này, giữa người với người thường xảy ra nhiều tranh chấp, xung đột, đó đều là do giao tiếp không hài hòa!

Bởi vậy, nếu muốn nâng cao khả năng cạnh tranh của bản thân, làm việc gì cũng cần có sách lược và kĩ năng. Ngôn ngữ hài hước không chỉ “giải vây” giúp bạn mà đồng thời còn là công cụ giao tiếp kì diệu giữa bạn và người khác. Có thể nói, hài hước chính là một đòn bẩy tạo nên sự nghiệp thành công cho bạn.

Trong cuộc sống, người hài hước thường có nhiều sở thích ở nhiều phương diện, là người quảng giao, tràn đầy sức sống.

Từ sự phát triển của nước Mĩ có thể phát hiện ra, chính thái độ sống “tràn đầy hi vọng với tương lai” này đã thúc đẩy quốc gia này ngày càng phát triển vượt bậc.

Trong giai đoạn đầu phát triển của nước Mĩ, các cư dân đầu tiên dựa vào sự ủng hộ và khích lệ của sức mạnh hài hước mà khắc phục được rất nhiều khó khăn, vượt qua được mọi gian nan, chiến thắng rất nhiều thách thức của lục địa mới. Có sức mạnh này để lập nghiệp thì sẽ không còn phải nghĩ tới chữ “khó” nữa.

Hài hước còn giúp tăng cường sức sống để hướng tới thành công. Đó là một nhân tố quan trọng không thể thiếu trong cuộc sống của nhân loại, bởi hài hước không những sinh động thú vị, mà còn mang rất nhiều ý nghĩa.

Một triết gia từng nói: “Thứ có giá trị nhất trong cuộc sống thế tục chính là sự hài hước”. Bất luận công việc của bạn là gì, nếu biết mượn và vận dụng tốt sự hài hước thì bạn sẽ như hổ thêm cánh

trong công việc và trong cuộc sống, thay đổi được số phận của mình, giành được thiện cảm của mọi người và thúc đẩy bạn đi tới thành công.

Một người không những cần có sự hài hước mà còn phải biết vận dụng sức mạnh của hài hước, bởi hài hước là biểu hiện trí tuệ, tu dưỡng của mỗi người.

Ngoài ra, học cách hài hước cũng là một phương thuốc tốt giúp bạn giải sầu, và là một phương pháp thông minh để con người có thể giữ được sức khỏe tâm sinh lí cũng như nâng cao sức hút của bản thân.

Hài hước có ích cho giao tiếp của con người, đặc biệt là trong các buổi tụ tập bạn bè, hài hước là thứ không thể thiếu, bởi vì hài hước có thể khiến mọi người luôn giữ được tâm trạng thoải mái và nâng cao hiệu suất làm việc. Hơn nữa, hài hước sẽ khiến con người trở nên có sức hút hơn, giúp các mối quan hệ giao tiếp trở nên hài hòa, hóa giải mâu thuẫn nội bộ. Vậy làm thế nào để bồi dưỡng khiếu hài hước cho bản thân?

1. Bồi dưỡng tâm hồn cao thượng và niềm tin lạc quan

Người có tâm lí ổn định, tràn đầy nhiệt tình với cuộc sống thường là những người hài hước. Giả sử một người có tâm địa hẹp hòi, tư tưởng tiêu cực thì không thể nào hài hước được.

2. Bồi dưỡng khả năng quan sát và trí tưởng tượng

Việc có thể sử dụng những liên tưởng và so sánh thú vị, hài hước hay không có liên hệ mật thiết với việc bạn có khả năng quan sát nhanh nhạy, có trí tưởng tượng phong phú và có khả năng phân tích vấn đề tinh tế hay không.

2. Tiếp xúc nhiều với người hài hước

Hoạt động giao tiếp với những người hài hước có thể âm thầm tạo ảnh hưởng tích cực đến bạn, giúp bạn tăng thêm sự hài hước, đồng

thời cũng mở rộng các mối quan hệ giao tiếp của bạn và tăng khả năng giao tiếp.

Hài hước đòi hỏi tính sáng tạo, khi vận dụng cần biết tùy cơ ứng biến, căn cứ vào từng đối tượng, môi trường và không khí mà sử dụng, nhưng còn cần đặc biệt chú ý những kĩ năng sau:

2.1. Không tùy tiện pha trò

Hài hước không phải bất cứ lúc nào cũng có thể vận dụng, bạn phải nắm vững thời cơ và địa điểm.

2.2. Hài hước phải lịch thiệp

Hài hước một cách thô thiển chỉ khiến người khác nghi ngờ nhân phẩm của bạn.

Có một truyện vui như thế này: Khi người dẫn chương trình hỏi một cô gái tham gia thi hoa hậu: “Giữa Chopin và Hitler, cô muốn cưới ai hơn?” Cô gái đã trả lời: “Tôi muốn cưới Hitler”. Nghe câu trả lời đó, tất cả mọi người đều kinh ngạc.

Sau đó, cô dịu dàng nói: “Nếu tôi cưới Hitler, chắc chắn đã không xảy ra Chiến tranh thế giới thứ hai”. Trong phút chốc, cả hội trường vỡ òa trong tiếng vỗ tay. Nhờ câu trả lời thông minh đó, cô đã giành được ngôi vị Hoa hậu Hồng Kông.

Sự hài hước không những có thể mang lại cho bạn sự vui vẻ từ những lời nói thông minh, tự trào, thú vị mà còn có thể giúp xóa bỏ sự đối địch của người khác đối với bạn, xoa dịu hay ngăn chặn mâu thuẫn. Ngoài ra, sự hài hước còn có thể kích thích sĩ khí, nâng cao hiệu quả công việc, là đòn bẩy cho bước tiến trong sự nghiệp.

## 2. DÙNG SỰ HÀI HƯỚC ĐỂ CÓ ĐƯỢC THIỆN CẢM

Đa phần mọi người đều thích làm việc với người hài hước. Trong một bản điều tra mà đối tượng là các ông chủ doanh nghiệp, người

ta đã phát hiện ra rằng, các ông chủ cũng thường thích thuê những nhân viên hài hước.

Ở vào thời đại mà công việc ẩn chứa nhiều thay đổi và thách thức như ngày nay, hài hước giúp chúng ta giữ được công việc trong tiếng cười, đồng thời cũng khiến bước chân của bạn trở nên nhẹ nhàng hơn, hiệu suất công việc được nâng cao.

Thật ra, không chỉ nhân viên cần quan tâm đến kĩ năng hài hước để nâng cao hiệu suất công việc mà đối với những nhà lãnh đạo, làm thế nào để đối xử với cấp dưới cũng là một nghệ thuật.

Mục đích quản lí của nhà lãnh đạo là khiến cấp dưới hoàn thành công việc một cách chính xác và hiệu quả cao. Mà không khí làm việc nhẹ nhàng lại hỗ trợ nhân viên đạt được hiệu quả này, từ đó thúc đẩy các nhân viên nỗ lực đạt được mục tiêu trong sự vui vẻ.

Nếu cấp trên lúc nào cũng dùng những câu mệnh lệnh nghiêm túc để giao tiếp với cấp dưới thì trong môi trường bị đàn áp này, bạn sẽ dần dần mất đi “lòng dân”.

Không ai muốn bị quản lí mọi lúc mọi nơi, hơn nữa, nếu làm việc trong môi trường căng thẳng, ức chế một thời gian dài thì tâm trạng nhân viên nhất định sẽ rất tồi tệ, hiệu quả công việc chắc chắn sẽ giảm sút.

Bởi vậy, nếu muốn dễ dàng lấy lòng được cấp dưới thì trong cuộc sống, bạn cần phải học sự hài hước, điều này rất đơn giản, hơn nữa có thể giúp bạn giữ được trái tim người khác một cách rất hữu hiệu. Khi người khác vui vẻ làm việc cho bạn thì đương nhiên họ sẽ khó có thể xa bạn.

Trong một số trường hợp khó xử, sự hài hước thích hợp cũng có thể khiến không khí trở nên thoải mái hơn.

Bạn có thể sử dụng sự hài hước để khéo léo phê bình cấp dưới của mình, như thế sẽ không khiến họ cảm thấy mất mặt. Đương nhiên,

đối với những người khả năng nhận thức kém hay ngoan cố, cố chấp thì sự hài hước thường không có tác dụng.

Hài hước không phải là một tài năng bẩm sinh mà phải bồi dưỡng dần dần. Người khô khan đến đâu, chỉ cần nỗ lực đều có thể dần dần trở nên hài hước.

Cựu Tổng thống Mĩ Reagan ngày trước vốn không phải là một người hài hước, khi tranh cử Tổng thống, ông đã dùng một biện pháp "thủ công" nhất để khiến mình trở nên hài hước: Mỗi ngày học thuộc một câu chuyện cười.

Hài hước không phải là châm biếm, châm biếm người khác sẽ khiến họ cảm thấy căm ghét bạn, thậm chí là nảy sinh ý thức chống đối. Hài hước kiểu châm biếm sẽ khiến người ta cảm thấy bạn đang lợi dụng nhược điểm của họ, sẽ gây ra ảnh hưởng không tốt.

Một chuyên gia tâm lí học từng làm một thí nghiệm và phát hiện ra, nhóm người xem hài kịch sẽ giàu sáng tạo hơn nhóm người xem một đoạn băng dạy môn toán học.

Ông nói với tạp chí Glamour: "Khi tâm trạng vui vẻ, khả năng sáng tạo của con người càng mạnh hơn. Bởi vậy, không nên coi nhẹ việc sáng tạo môi trường làm việc vui vẻ, hài hước cho nhân viên".

Bởi vậy, một nhà lãnh đạo thành công phải là người biết dùng sự hài hước để giữ chân nhân viên của mình, để họ được làm việc trong bầu không khí vui vẻ và sẵn sàng cống hiến nhiều hơn cho công ty.

Tập đoàn bán lẻ hàng đầu thế giới – Walmart có văn hóa doanh nghiệp rất độc đáo, nó thể hiện tinh thần đoàn kết, một tinh thần nỗ lực làm việc, đối xử thân thiện với mọi người của người Mĩ, mọi người gọi nó là văn hóa "hài hước".

Người của Walmart vừa chăm chỉ làm việc, đồng thời lại biết cách tự tìm niềm vui trong công việc. Các chuyên gia cho rằng, văn hóa doanh nghiệp này của Walmart là động lực để các nhân viên nỗ lực

làm việc, và cũng là vũ khí bí mật độc đáo nhất mang lại cho Walmart thành công như ngày hôm nay.

Sam Walton – Người sáng lập Walmart là một người rất nghiêm khắc trong công việc, nhưng lại là người luôn thích tìm kiếm niềm vui những lúc rảnh rỗi. “Hoan hô kiểu Walmart” chính là kiệt tác của Sam.

Năm 1977, Sam tới Nhật Bản và Hàn Quốc du lịch, ông hứng thú khi chứng kiến cả nhóm công nhân đứng hô khẩu hiệu trong một công xưởng vừa bẩn vừa bừa bộn, và ngay khi quay về Walmart, ông đã thử áp dụng chiêu thức này. Đó chính là “Hoan hô kiểu Walmart” mà tất cả mọi người đều vui vẻ khi nhắc tới sau này.

Đúng 7 giờ 30 phút sáng thứ Bảy hàng tuần, trước khi công việc của công ty bắt đầu, Sam đích thân hướng dẫn mấy trăm quản lí cấp cao, giám đốc các cửa hàng cùng hô to khẩu hiệu và tập bài thể dục buổi sáng.

Ngoài ra, trong các cuộc họp cổ đông hàng năm hay lễ khai trương một gian hàng mới, hoặc trong một số hoạt động khác, nhân viên của Walmart cũng thường tập trung hô vang khẩu hiệu chúc mừng.

“Hoan hô kiểu Walmart” không những thịnh hành ở trong nước mà còn được đưa tới các quốc gia khác. Điều khiến người ta không ngờ được nhất là, người Đức vốn nổi tiếng nghiêm túc cũng luyện tập “Hoan hô kiểu Walmart”, họ còn thể hiện sự nhiệt tình thậm chí còn lớn hơn người Mĩ.

Người phụ trách nghiệp vụ quốc tế của công ty, Bobby Martin nói: “Thật lòng mà nói, chúng ta đều nghĩ chẳng ai có thể khiến người Đức hoan hô to như thế, nhưng Walmart lại làm được điều này”.

Walmart rất chú trọng việc tạo ra cho các nhân viên một môi trường làm việc vui vẻ, thoải mái, bởi vì chỉ trong môi trường đó, các nhân viên mới có thể phát huy được trí thông minh, nhiệt huyết và tài năng của mình.

Cuộc thi ăn bánh quy mô lớn tổ chức mỗi năm một lần chính là một trong những sáng kiến hài hước của các nhân viên Walmart.

Năm 1985, trợ lí giám đốc của một chi nhánh Walmart ở Alabama đã gây ra sai sót trong khi đặt hàng, đặt số bánh nhiều gấp bốn, năm lần bình thường, hơn nữa loại bánh này không thể bảo quản lâu. Người trợ lí này vô cùng lo lắng. Cuối cùng, ông nhanh trí nghĩ ra một cuộc thi ăn bánh để cứu vãn tình hình, không ngờ phản ứng của mọi người lại tốt ngoài dự đoán.

Bây giờ, cuộc thi ăn bánh đã trở thành một sự kiện lớn vào mùa thu mỗi năm, bởi vì hoạt động này đã mang lại cho công ty doanh thu lên tới 6 triệu đô-la Mĩ. Thứ Bảy tuần thứ hai của tháng 10 mỗi năm, cuộc thi này sẽ được tổ chức tại chi nhánh, không những người tham quan đông như kiến mà còn có các phóng viên và các đài truyền hình tới tham dự.

Sam và các lãnh đạo cấp cao của Walmart đều rất hài hước, chỉ cần có thể khiến mọi người vui vẻ thì họ đều rất sẵn sàng làm.

Ví dụ, năm 1984, Sam và một lãnh đạo cao cấp khi đó là Glass đánh cược với nhau lợi nhuận trước thuế của năm đó sẽ không vượt quá 8% doanh số kinh doanh, nhưng kết quả cuối cùng lại cao hơn dự tính, vì việc này mà Sam phải mặc một bộ đồ rất kì dị và khiêu vũ trên phố Wall, hơn nữa còn bị phóng viên chụp ảnh đưa lên báo, còn đặc biệt chú thích rằng, đó chính là Chủ tịch Hội động quản trị của Walmart.

Hay một ví dụ khác, năm 1987, trong cuộc họp thường lệ vào thứ Bảy, Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị đã đánh cược rằng doanh số bán hàng của tháng 12 năm đó sẽ vượt qua 1,3 tỉ đô-la Mĩ, kết quả là ông thua, thế là ông phải mặc một cái quần màu hồng, đội mái tóc giả màu vàng, cưỡi con ngựa trắng đi diễu phố.

Còn có một lần, các nhân viên của Câu lạc bộ Sam nói với CEO khi đó rằng, họ muốn tặng ông một chiếc áo khoác bằng da lợn, thế là sau cuộc cạnh tranh về doanh số bán hàng, họ đã tặng cho ông một con lợn sống, ý là tặng cả da và thịt.

Ở Walmart, việc các nhân viên quản lí cấp cao bị trêu chọc là việc rất thường gặp. Sam cho rằng đó cũng là một phần trong văn hóa công ty, nó khiến công ty đoàn kết hơn từ trên xuống dưới, việc giao tiếp giữa cấp trên và cấp dưới cũng trở nên dễ dàng hơn.

Dựa vào sự hài hước nhẹ nhàng để tạo ra lợi ích, môi trường làm việc vui vẻ, thoải mái hòng xoa dịu áp lực công việc của nhân viên, tăng thêm hứng thú làm việc cho họ, nâng cao hiệu suất công việc, đó đều là triết lí kinh doanh của Walmart.

Cho dù là một cuộc họp có tính chất khá nghiêm túc thì ở Walmart cũng thường tiến hành trong bầu không khí rất thoải mái.

Ví dụ, cuộc họp sáng thứ Bảy hàng tuần ở Walmart không hoàn toàn là các chủ đề nghiêm túc, có lúc còn mời một số nhân viên ở các cửa hàng khác làm khách mời đặc biệt, ví dụ như những người nổi tiếng trên thương trường, CEO của một công ty khác; cũng có khi là ông chủ của một doanh nghiệp nhỏ ở quê có mối quan hệ công việc với công ty, có lúc lại là một ngôi sao NBA hay một ca sĩ nhạc đồng quê.

Có một ngôi sao hài kịch được mời tới mấy lần, lần nào cũng khiến những người tham gia dự cuộc họp cười nghiêng cười ngả. Thậm chí trong cuộc họp cổ đông mỗi năm một lần, công ty cũng thường mời các nghệ sĩ như ca sĩ, diễn viên tới góp vui.

Có lúc, việc chính lại bị gác lại, trong cuộc họp, mọi người cũng tập thể dục, hát hay đùa giỡn với nhau. Phong cách họp độc đáo này của Walmart không hề gây ảnh hưởng tới tiến trình cuộc họp, ngược lại, nó còn khiến những người tham gia dự họp nói năng lưu loát hơn, từ đó đạt được mục đích trao đổi thông tin một cách hữu hiệu.

Các chuyên gia của Hiệp hội quản lí Doanh nghiệp Mĩ thì thẳng thắn nói rằng: “Hài hước cũng có thể kiếm tiền”.

Các nhân viên kĩ thuật của công ty Hệ thống phần mềm Sun của bang California (Mĩ) mỗi năm đều dày công lên kế hoạch vở kịch

cho ngày Cá tháng Tư. Có một lần, Tổng giám đốc công ty, McCarthy đi làm thì phát hiện ra rằng phòng làm việc của mình đã bị biến thành một sân golf thu nhỏ, hơn nữa còn chứa đầy những cái bẫy làm bằng cát.

Những người quản lí của công ty không hề trừng phạt trò đùa này của nhân viên, ngược lại còn thưởng cho họ. Bởi vì họ cho rằng: Trò đùa hài hước này không những có thể khiến các nhân viên nỗ lực hợp tác trong công việc, mà còn cổ vũ lòng nhiệt tình của họ.

Chúng ta hãy cùng nhìn thẳng vào những áp lực trong công việc! Rất nhiều nhà quản lí cả ngày bận rộn với công việc, bận rộn làm cho khách hàng hài lòng… họ bị công việc ép tới cau có mặt mày.

Làm thế nào để thay đổi tình trạng này? Sự hài hước chính là con đường hữu hiệu để giảm bớt áp lực công việc.

Các chuyên gia tư vấn phát hiện ra rằng, thông qua sự quản lí kế hoạch bằng sự hài hước, hiệu suất kinh tế của các công ty có sự tăng trưởng nhanh chóng.

Tác giả cuốn sách Biện pháp sinh tồn tốt nhất dưới áp lực: Cười đã nói: “Công ty của chúng tôi vào thời kì suy thoái kinh tế lại có những khởi sắc rất lớn, bí quyết ở đâu? Chính là cười”.

Một giáo sư tâm lí học của đại học Tennessee rất tán đồng quan điểm hài hước giúp nâng cao hiệu quả sản xuất. Thông qua các nghiên cứu về hiệu ứng của sự hài hước, ông phát hiện ra rằng: Hài hước có thể giảm bớt mệt mỏi, kích thích tinh thần; khi làm việc trong bầu không khí vui vẻ, thoải mái, những người phải làm những công việc mang tính lặp đi lặp lại sẽ hoàn thành công việc dễ dàng hơn.

Hiện nay, khi ngày càng nhiều doanh nghiệp nhận ra vai trò thần kì của tiếng cười, rất nhiều nhà quản lí đã biến tiếng cười thành một phần trong đề án nghiên cứu phát triển công ty.

Hiện nay, trong hàng ngàn hàng vạn các doanh nghiệp, bạn có thể gặp rất nhiều nhân viên luôn vui vẻ trong tiếng cười. Chính văn hóa doanh nghiệp coi trọng sự hài hước khiến họ hoàn thành công việc, chứ không phải là “sự quản lí thép”.

Lãnh đạo mang lại cho cấp dưới tiếng cười tự do, môi trường làm việc lành mạnh còn khiến các thành viên đoàn kết nhất trí, khiến toàn bộ hệ thống công ty trở thành một sợi dây có kết cấu hoàn chỉnh, vững chắc, sẵn sàng cùng nhau đối diện với khó khăn.

## 3. DÙNG SỰ HÀI HƯỚC ĐỂ ĐỔI LẠI THÁI ĐỘ THÂN THIỆN

Một nhân viên kinh doanh từng nói, hài hước chính là biểu hiện của sự thân thiện.

“Nhiều khi tôi trò chuyện với khách hàng của mình, cho dù việc làm ăn đã thành công, nhưng chẳng bao giờ khách hàng nghĩ là tôi đang bàn chuyện làm ăn với họ, mà cảm thấy mình đang có thêm một người bạn mới. Hài hước có lẽ là một tính cách, nó có mối quan hệ rất lớn với tu dưỡng của một con người. Ví dụ như bản thân, tôi thích Châu Tinh Trì, thích sự hài hước của anh ấy, cũng thích thái độ và phương pháp xử sự của anh ấy trên phim. Tóm lại, tôi cảm thấy đối xử với người khác phải chân thành, với thái độ chân thành đó, sử dụng sự hài hước để xử lí mọi việc thì sẽ luôn luôn thành công”.

Hài hước và tiếng cười sinh ra bởi sự hài hước có thể thu hẹp khoảng cách tâm lí giữa người biểu đạt và người tiếp nhận, hơn nữa còn có thể xóa bỏ sự đối địch giữa người với người, từ đó làm nảy sinh cảm giác thân thiện.

Sự hài hước giống như một cây cầu bắc ngang sông, xóa đi khoảng cách giữa hai người, bù đắp sự ngăn cách giữa đôi bên. Dựa vào sức mạnh của sự hài hước, người ta có thể điều tiết các quan hệ giao tiếp, giảm bớt áp lực và dễ dàng hóa giải những khó khăn trong cuộc sống cũng như công việc.

Lỗ Tấn khi trình bày các vấn đề thường kèm thêm những câu chuyện cười, khiến văn chương càng thêm hoạt bát, khiến độc giả cảm thấy rất có hứng thú, không thấy mệt mỏi. Ông cũng thường vận dụng phương pháp này vào việc giảng dạy. Khi giảng về một cuốn sách, trong đó có một loại "ngoa thú", người ta ăn vào sẽ nói dối, ông bèn kể một câu chuyện hỏi đường rất sinh động: Ở Thượng Hải cũ, có người đi tới ngã tư thì hỏi đường, ai ngờ người thì bảo sang Đông, người thì bảo sang Nam, người lại bảo sang Tây, ba người trả lời ba hướng khác nhau, đúng là khiến người ta dở khóc dở cười. Sau khi kể xong câu chuyện này, Lỗ Tấn hài hước nói: "Chắc là họ đều ăn phải ngoa thú". Vừa nói xong, cả hội trường đều cười rộn rã.

Ngoài mặt thì có vẻ như một câu chuyện rất bình thường, nhưng ở đây, Lỗ Tấn đã sử dụng hình ảnh "ngoa thú" để chỉ trích và phê phán hiện tượng xã hội của Trung Quốc thời bấy giờ.

Cuộc bầu cử Tổng thống Mĩ năm 1996 là cuộc tranh đấu giữa Dole của đảng Cộng hòa và Clinton của đảng Dân chủ.

Dole là một nghị sĩ giàu kinh nghiệm. Khi cuộc bầu cử đang vô cùng gấp rút, điều tra dân ý cho thấy ông thua kém đối thủ rất nhiều.

Lúc này, Dole quyết tâm giành chiến thắng trước đối thủ, ông từ chức Nghị trưởng, chuẩn bị "tác chiến". Nhưng tình thế thực sự quá bất lợi, Dole vẫn không thể nào vãn hồi được cục diện.

Sau khi công bố kết quả bầu cử, Dole thất bại đã nói với các phóng viên rằng: "Hôm nay là lần đầu tiên trong đời tôi cảm thấy không có việc gì để làm". Câu tự trào thẳng thắn này đã khiến các phóng viên đều bật cười, và cũng khiến các khán giả theo dõi chương trình trực tiếp qua truyền hình mỉm cười.

Sự hài hước một cách đúng lúc khiến một Dole vốn luôn nghiêm túc trở nên thân thiện hơn, khiến hình ảnh ông trở nên gần gũi hơn trong mắt công chúng.

Hài hước cũng là một khí chất, nó thể hiện một tâm lí lành mạnh, thể hiện sự thân thiện của một người. Trẻ con là những người có tố chất hài hước nhất, sự hài hước của chúng là tự nhiên, ngây thơ, thẳng thắn và tốt đẹp nhất.

Khí chất hài hước rất có ích trong việc điều tiết tâm trạng của mọi người, khiến người ta giữ tâm lí thoải mái khi đối diện với cuộc sống đa màu sắc và thiên biến vạn hóa.

Giả sử con người có sự hài hước thì có thể điều tiết tâm trạng rất tốt, đối diện với sự việc bằng thái độ hài hước, từ đó lạc quan nhìn nhận vấn đề.

Hơn nữa, quá trình tự điều tiết tâm lí này cũng là quá trình không ngừng nâng cao khả năng chịu đựng tâm lí và ý chí của bản thân, có vai trò rất quan trọng đối với sự trưởng thành của chúng ta.

Khí chất hài hước còn là minh chứng quan trọng cho một nhân cách hoàn chỉnh; khí chất lạc quan, vui vẻ cũng là một trong những tiêu chí quan trọng để thể hiện sức khỏe tâm lí của một người.

Sức hút của sự hài hước nằm ở chỗ nó làm cho mối quan hệ giao tiếp của con người trở nên hài hòa hơn. Khí chất hài hước khiến cho ở mỗi người tỏa ra một sự thân thiện đáng quý, giúp rút ngắn khoảng cách giữa người với người, khiến con người bớt thù địch và tin tưởng nhau hơn. Bởi vậy, người hài hước đều rất được mọi người yêu quý.

Hài hước là biểu hiện của một trí tuệ thông minh, là chiếc túi trí tuệ vô tận. Người hài hước không những có thể thoát khỏi khó khăn, bảo vệ bản thân, khiến người khác cảm thấy vui vẻ mà còn có thể tạo ra một bản thân ngày càng hoàn thiện.

Một người không biết hài hước thì còn gì thú vị? Ngôn ngữ của con người có sức mạnh vô cùng, đối với những người khác nhau và hoàn cảnh khác nhau, một câu nói phù hợp, đơn giản có thể khiến người ta từ bị động thành chủ động, từ nghiêm túc thành vui vẻ, từ căng thẳng thành sôi nổi, vậy thì vì sao lại không làm?

Ngược lại, một câu nói không thích hợp sẽ như xát muối vào vết thương, thậm chí còn khiến chúng ta phải đối mặt với nguy cơ cục diện vốn đã phức tạp càng trở nên phức tạp hơn, hà cớ gì phải thế? Bởi vậy mới nói, cuộc sống không thể thiếu sự hài hước, hài hước là để sống tốt hơn.

Nơi nào có sự hài hước thì nơi đó tràn đầy sức sống, giống như mùa xuân hoa nở, khiến tâm lí mọi người trở nên cởi mở hơn, khiến con người mỉm cười bước qua được bầu không khí đau buồn. Còn khiến hai bên vốn đối địch với nhau xóa bỏ được khoảng cách, xây dựng một tình bạn tốt.

Hài hước tuy không quan trọng như chuyện cơm ăn nước uống của con người, nhưng lại là thứ gia vị thiết yếu của cuộc sống. Hài hước có thể khiến một người trở nên dễ dàng hòa nhập vào một bầu không khí vốn xa lạ, khiến bạn luôn giữ được tâm trạng vui vẻ, thoải mái, làm cho cuộc sống bình thường tràn ngập tiếng cười và hạnh phúc.

Một người hài hước sẽ khiến người ta cảm thấy dễ tiếp cận, đồng thời người khác cũng luôn sẵn lòng giao tiếp với người như vậy. Bởi vì, ngôn ngữ và hành vi hài hước trước tiên sẽ khiến người ta nảy sinh cảm giác thân thiện.

Bởi vậy, hãy vận dụng ngay sự hài hước vào cuộc sống của bạn, nó sẽ giúp bạn rất nhiều, có thể khiến bạn được mọi người yêu quý hơn. Bởi vì bản thân sự hài hước đã có một sự thân thiện, hãy tận dụng nó, bạn sẽ nhận được rất nhiều lợi ích.

Hài hước là biểu hiện của sự bao dung và thái độ thân thiện, hài hước không những có thể khiến bạn thoải mái thoát khỏi tình huống khó xử mà còn có thể tạo dựng hình tượng, làm tăng sức hút nhân cách cho bạn.

## 4. DÙNG SỰ HÀI HƯỚC ĐỂ XOA DỊU ÁP LỰC CÔNG VIỆC

Con người sống trên đời, có ai không phải làm việc. Nhưng công việc thường mang lại cho người ta rất nhiều áp lực, những áp lực

này khiến bạn thấy mệt mỏi, đôi khi muốn từ bỏ, sự lo lắng và căng thẳng luôn luôn làm phiền bạn. Lúc này, mỗi người cần học cách tự điều chỉnh tâm trạng của bản thân.

Sở hữu khiếu hài hước đồng nghĩa với việc sở hữu thứ vũ khí hữu hiệu để tự mình điều chỉnh tâm lí tùy theo sự thay đổi của môi trường, bạn có thể lợi dụng sự hài hước để giảm bớt những đau khổ mà thất bại trong cuộc sống mang lại.

Hài hước là phương pháp tốt để giảm bớt áp lực công việc. Công ty Eastman Kodak đã xây dựng “Phòng hài hước” với 4 phòng hoạt động có sức chứa 20 nghìn nhân viên ở New York.

Trong đó có một phòng sách, trong phòng có những tuyển tập truyện cười, truyện tranh và những bộ phim có nội dung hài hước; một phòng họp có thể chứa 200 người, trong phòng bố trí những bức ảnh của danh hài Charlie Chaplin; một phòng đồ chơi, trong đó có các loại đồ chơi dùng để giải tỏa áp lực, ví dụ như túi cát hình người; một phòng kĩ thuật cao với các phần mềm có chức năng hài hước. Những thiết bị này đều có thể giúp nhân viên giải tỏa áp lực, tăng cường tâm trạng vui vẻ, vì vậy rất được nhân viên yêu thích.

Hài hước mang lại cho mọi người niềm vui, đặc điểm của nó chủ yếu thể hiện ở sự nhanh trí, tự trào, hóm hỉnh… Không sai, hài hước giúp chúng ta giảm bớt tâm lí thù địch, xoa dịu các mâu thuẫn, ngăn mâu thuẫn nảy sinh, còn có người cho rằng hài hước có thể kích thích sĩ khí, nâng cao hiệu quả công việc.

Một công ty ở Colorado (Mĩ) từng tiến hành một cuộc điều tra và chứng minh rằng, các quản lí cấp trung đã từng tham gia khóa huấn luyện kĩ năng hài hước, trong vòng 9 tháng, sản lượng sản xuất ở đơn vị của họ tăng lên 15%, số lần xin nghỉ ốm giảm một nửa. Kết quả điều tra này đã chứng minh được rằng người khô khan và người hài hước có sự khác biệt rất lớn trong mấy phương diện sau, mà những khác biệt này chính là vai trò và chức năng điều tiết tâm lí của sự hài hước.

1. Nhiều trắc nghiệm tâm lí đã chứng minh được rằng, những người đạt điểm trắc nghiệm hài hước cao thì có điểm trắc nghiệm IQ cũng cao; còn những người thiếu sự hài hước thì điểm trắc nghiệm IQ trung bình, thậm chí là thiếu khả năng ứng biến rõ rệt.

2. Những người hài hước đều có các mối quan hệ giao tiếp rất tốt, họ có thể thu hẹp khoảng cách trong quan hệ giao tiếp chỉ trong một thời gian ngắn, giành được thiện cảm và sự tin tưởng của đối phương. Còn người thiếu sự hài hước ở một mức độ nhất định thường bị "mất điểm trong mắt người khác".

3. Người giỏi vận dụng sự hài hước trong công việc thường luôn giữ được một tâm lí tốt. Theo thống kê, những người đạt được thành tựu lớn trong công việc không phải những người chăm chỉ nhất mà là những người tâm lí và hài hước nhất.

4. Hài hước có thể khiến người ta giữ tâm trạng lạc quan và kiên cường trước khó khăn. Bởi vậy, người hài hước cho trong nghịch cảnh cũng sẽ luôn thoải mái, biết dùng sự hài hước để giải tỏa những căng thẳng và lo lắng; còn người thiếu sự hài hước thì chỉ có thể âm thầm chịu đựng sự đau khổ, thậm chí là không thể tự giải thoát, vô hình làm tăng gánh nặng tâm lí cho bản thân.

Bởi vậy hãy biết vận dụng sự hài hước, nếu có cơ hội, có thể tham gia các khóa huấn luyện kĩ năng hài hước chuyên nghiệp, quan trọng hơn vẫn là tự rèn luyện bản thân để nâng cao sự hài hước của mình.

1. Mở rộng trái tim

Đừng yêu cầu quá cao và thiếu thực tế với bản thân mình, đừng quá quan tâm tới suy nghĩ của người khác về mình, học cách thấu hiểu người khác một cách có thiện ý. Nhận thức chính xác về bản thân, cho dù là trong hoàn cảnh nào cũng luôn giữ tâm trạng vui vẻ.

2. Chủ động giao tiếp, xoa dịu áp lực

Giao tiếp là một hành vi bản năng của con người, chủ động mở rộng quan hệ giao tiếp giúp xoa dịu các áp lực công việc. Trong quan hệ giao tiếp, đại chúng hóa phương thức giao tiếp của mình, thân thiện với người khác, chủ động giúp đỡ người khác, từ đó tìm được niềm vui trong cuộc đời.

Ngoài ra, cần nắm vững một số kĩ năng cơ bản của hài hước như sau:

1. Khi cần thiết, "hài hước với bản thân", tức là tự trào, tự đùa với chính mình.

2. Phát huy trí tưởng tượng, liên kết hai sự vật hay suy nghĩ khác nhau lại có thể tạo ra hiệu quả bất ngờ.

3. Nâng cao khả năng biểu đạt ngôn ngữ, chú trọng sự kết hợp với ngôn ngữ hình thể.

Hài hước là sức mạnh! Học cách dùng sự hài hước để xoa dịu áp lực công việc để điều tiết cuộc sống, khiến cuộc sống tràn đầy niềm vui!

Một dàn nhạc giao hưởng đang luyện tập rất căng thẳng chương cuối của vở ba lê The rite of spring (Lễ bái xuân) của Stravinsky. Viên chỉ huy mệt mỏi nói với mọi người về những kiến giải của ông đối với từng đoạn nhạc: "Tiếng kèn Cor dịu dàng và du dương tượng trưng cho thiếu nữ nông thôn đang chạy trốn, còn tiếng Trombone vang vọng lại đại diện cho những người đang đuổi theo cô". Khi ông một lần nữa giơ cây gậy chỉ huy để dàn nhạc tiếp tục, từ khu vực chơi kèn Cor, một tiếng nói vang lên: "Thưa chỉ huy, ngài không phiền nếu tôi diễn tấu một đoạn nhanh hơn một chút chứ". Một câu đùa nhẹ nhàng đã giải tỏa hết mọi căng thẳng và vất vả khi tập luyện, khiến không khí trở nên nhẹ nhàng hơn rất nhiều.

Hài hước là một biểu hiện đặc biệt, hài hước là công cụ để người ta thích nghi với môi trường, đồng thời cũng là một trong những phương pháp để giảm nhẹ áp lực tinh thần và tâm lí khi đối diện với khó khăn. Nhà văn Nga Chekhov từng nói: "Người không biết đùa là

người không có hi vọng". Từ đó có thể thấy, mỗi người trong cuộc sống đều nên học bài học hài hước. Thêm một chút hài hước, bớt một chút nóng giận sẽ bớt được một chút thất vọng.

Hài hước có thể giải tỏa tâm trạng tiêu cực của con người, giải tỏa những buồn đau trong cuộc sống. Cuộc sống của người hài hước luôn ngập tràn những điều thú vị, rất nhiều việc trong mắt người khác là buồn đau thì họ vẫn có thể thoải mái đối phó. Dùng sự hài hước để đối phó với những mâu thuẫn sẽ khiến người ta cảm thấy vui vẻ, dễ chịu hơn.

Hài hước là một biểu hiện của trí tuệ, nó buộc phải xây dựng trên cở sở kiến thức phong phú, bởi vậy cần phải mở rộng hiểu biết của mình. Chỉ khi một người có khả năng đánh giá ưu thế của bản thân và kiến thức phong phú thì mới có thể trò chuyện dí dỏm, thông minh. Bởi vậy muốn bồi dưỡng sự hài hước thì trước tiên cần phải làm giàu vốn kiến thức của bản thân, thường xuyên đọc sách báo, thu thập các câu chuyện hài hước; từ những tinh hoa của người nổi tiếng, đặt nền móng hài hước cho chính mình.

Bản thân sự hài hước là liều thuốc tốt nhấtcó thể xoa dịu áp lực công việc, giải phóng tâm trạng và quên đi đau khổ! Những người đang phải đối mặt với áp lực công việc hiện nay ngày càng nhiều, nhưng chúng ta hãy học cách thả lỏng bản thân vào lúc thích hợp!

Từng có một bài viết lí giải vì sao người Mĩ lại rất hài hước. Bởi vì trong lịch sử phát triển ngắn ngủi có mấy trăm năm của mình, người Mĩ phải dùng sự hài hước để giải tỏa áp lực, khắc phục khó khăn. Đó là minh chứng khẳng định những người thực sự hài hước là những người thực sự có thể chiến đấu lại với áp lực.

Hài hước đồng thời cũng là một phương thức giải tỏa áp lực rất tốt. Một câu chuyện hài hước rất ngắn gọn vừa có thể mang lại niềm vui cho bản thân và người khác, vừa có thể khiến bạn được giải thoát khỏi công việc bận rộn và cuộc sống căng thẳng, một lần nữa đối mặt với những thách thức của cuộc sống.

## 5. HÀI HƯỚC LÀ BẢO BỐI TRONG TAY NHÀ LÃNH ĐẠO

Hài hước được coi là một nghệ thuật khích lệ, có vai trò rất quan trọng trong giao tiếp thường ngày.

Xung quanh những nhà lãnh đạo hài hước luôn dễ dàng tập trung các nhân viên giỏi sẵn sàng làm việc cho họ. KHi cùng làm việc với nhân viên, sự hài hước của cấp trên thường hóa giải được nhiều tình huống ngượng ngập, điều này không chỉ giúp nhân viên giữ được thể diện mà còn khiến họ vui vì có một lãnh đạo “tâm lí” như vậy, và từ đó càng chăm chỉ làm việc hơn.

Hài hước đang ngày càng được mọi người coi trọng trong xã hội hiện đại, được gọi là “liều thuốc cho tâm hồn”. Nó có thể giải quyết được những tình huống khó xử, bởi vậy thường được mọi người dùng trong trường hợp giao tiếp hay lĩnh vực phục vụ khách hàng. Thực ra, vận dụng sự hài hước trong quản lí cũng luôn đạt được hiệu quả rất tốt.

Trong lịch sử nước Mĩ có nhiều nhân vật rất quan trọng như Lincoln, Roosevelt, Washington,… đều là những người rất hài hước.

Có một lần, Lincoln vừa đi vừa nói chuyện với một người bạn. Khi cả hai đi tới một hành lang, một nhóm binh sĩ đã chờ sẵn để nghe Tổng thống căn dặn, nhưng người bạn đó vẫn không ý thức được rằng mình nên tránh đi. Lúc này, một viên phó quan lại gần nhắc nhở ông ta phải lùi về sau tám bước, người bạn này mới phát hiện ra sự thất lễ của mình, đỏ bừng mặt xấu hổ.

Lincoln lập tức cười nói: “Bạn thân mến, bạn nên biết rằng, có thể họ còn chưa phân biệt được ai là Tổng thống!” Chỉ một câu nói đơn giản đã lập tức phá vỡ bầu không khí ngượng ngập đó.

Mỗi người đều nên đối xử tốt với bản thân và người khác, nhìn nhận tích cực những thất bại và đau khổ trong cuộc sống, thậm chí là những khiếm khuyết của cơ thể mình. Nếu bạn nhìn trên một góc độ khác với tâm lí nhẹ nhàng, có thể cuộc sống của bạn sẽ nhiều màu sắc hơn, tâm trạng của bạn cũng tươi mới, nhẹ nhàng hơn.

Một nữ chính trị gia của Mĩ có thân hình “mũm mĩm”, trong cuộc bầu cử đã tự trào rằng: “Có một lần tôi mặc bộ đồ tắm màu trắng và bơi trên biển, đã có rất nhiều máy bay chiến đấu của Liên Xô bay tới, họ tưởng tôi là chiến hạm của Mĩ”. Nhờ sự hài hước của mình, nữ chính trị gia này đã ghi thêm điểm cho bản thân trong mắt rất nhiều cử tri, vì thế mà đã chiếm ưu thế hơn hẳn trong cuộc bầu cử.

Ngoài ra, đứng từ góc độ quản lí, hài hước thực sự là một bảo bối trong tay nhà lãnh đạo thành công, bởi sự cạnh tranh gay gắt cùng với suy thoái kinh tế khiến cho nhân viên của các doanh nghiệp luôn phải đối mặt với áp lực khổng lồ. Đối với công ty, làm thế nào để duy trì được nhuệ khí của nhân viên, đồng thời kích thích trí sáng tạo và “tư duy đột phá” của họ hiển nhiên trở nên quan trọng hơn bao giờ hết.

Vận dụng sự hài hước trong công tác quản lí có thể đạt được hiệu quả rất tốt. Số liệu của một cuộc khảo sát tiến hành với 1.160 nhà quản lí của Mĩ cho thấy, 77% nhà lãnh đạo sử dụng truyện cười để phá vỡ bầu không khí nghiêm nghị trong các cuộc họp với nhân viên; 52% người cho rằng hài hước rất có lợi cho việc phát triển nghiệp vụ; 50% người cho rằng các doanh nghiệp nên suy nghĩ tới việc mời một “cố vấn hài hước” tới hỗ trợ cho nhân viên; 39% người đề xướng phong trào “cười thả ga” trong văn phòng.

Hài hước có thể dung hòa các mối quan hệ giao tiếp, hóa giải những mâu thuẫn nội bộ của công ty. Khi kinh tế suy thoái khiến công ty không thể không cắt giảm nhân viên, bạn có thể sử dụng sự hài hước để hóa giải mọi nguy hiểm có thể xuất hiện trong quá trình này.

Một công ty dệt của Mĩ ở giai đoạn đầu thế kỉ XX từng cắt giảm tới 40% nhân viên. Nghĩ tới những vấn đề có thể nảy sinh từ việc cắt giảm này, ban giám đốc công ty đã mời một cố vấn hài hước, trong khoảng thời gian 2 tháng, thực hiện “kế hoạch hài hước” với hơn 1.600 nhân viên, triển khai các hoạt động hài hước trong công ty. Kết quả là không hề có những hậu quả đáng sợ như biểu tình, đình công, uy hiếp lãnh đạo hay dọa tự sát mà công ty vẫn lo lắng.

Mọi người đều thích giao tiếp với những người hài hước, ở phương Tây, “quý ông không hài hước” gần như là một đại từ thay thế cho một người ngu ngốc và không có sức hút. So với những nhà lãnh đạo khô khan, cứng nhắc, một nhà lãnh đạo hài hước sẽ dễ dàng gần gũi với cấp dưới hơn. Vậy thì làm thế nào để bản thân trở thành một nhà lãnh đạo hài hước?

1. Đọc nhiều sách, nâng cao kiến thức của bản thân

Khi bạn tích lũy được càng nhiều kiến thức, bạn sẽ trở nên thoải mái hơn trong các mối quan hệ giao tiếp khi tiếp xúc với mọi loại người trong mọi trường hợp.

2. Bồi dưỡng một tâm hồn cao thượng và niềm tin lạc quan

Một người có tâm địa hẹp hòi, tư tưởng tiêu cực thì không thể hài hước, bởi vì sự hài hước chỉ thuộc về những người có trái tim rộng lượng và tràn đầy nhiệt tình với cuộc sống.

3. Nâng cao khả năng quan sát và trí tưởng tượng

Muốn trở thành một nhà lãnh đạo doanh nghiệp thành công, trước tiên cần có ý thức rèn luyện khả năng ứng biến và phản ứng trước sự vật, sự việc, đồng thời phải vận dụng kĩ năng liên tưởng và so sánh.

4. Mở rộng quan hệ giao tiếp của bản thân

Thường xuyên tham gia các hoạt động xã giao, tiếp xúc với nhiều loại người, như thế không những có thể tăng cường khả năng giao tiếp mà còn giúp bạn tăng cường sự hài hước.

Hài hước là một phẩm chất tốt đẹp của nhà lãnh đạo, nếu vận dụng nó một cách đúng lúc sẽ khích lệ được nhân viên, khiến nhân viên nỗ lực làm việc cho bạn trong bầu không khí vui vẻ mỗi ngày.

Đương nhiên, hài hước là một bản lĩnh mang tính sáng tạo, cần phải tùy cơ ứng biến, căn cứ vào từng đối tượng, hoàn cảnh và

không khí, cần chú ý mấy phương diện sau:

1. Đừng hài hước tùy tiện

Hài hước không thể vận dụng một cách tùy tiện, chỉ nên phát huy sự hài hước trong một số trường hợp nhất định.

Ví dụ, trong một cuộc họp chính thức, khi cấp dưới của bạn phát biểu, đột nhiên bạn thốt ra một vài câu trêu chọc người khác, có thể người ta sẽ bật cười vì sự hài hước của bạn, nhưng người đang phát biểu sẽ cho rằng bạn không tôn trọng họ, không có hứng thú với bài phát biểu của họ.

2. Hài hước phải tao nhã

Nếu ngôn ngữ quá thô tục thì không phải là hài hước nữa, khiến người đối diện cảm thấy không thoải mái, thậm chí còn ảnh hưởng tới hình tượng của bạn trong lòng họ.

3. Khi không thể hài hước thì đừng cố hài hước

Nếu khi đó không có điều kiện cho sự hài hước mà bạn vẫn cố gắng thể hiện sự hài hước thì kết quả chỉ ngược lại, khiến đối phương dở khóc dở cười, rơi vào tình cảnh khó xử.

Abraham Lincoln là một câu đố trong lịch sử nước Mĩ. Ông xuất thân bần hàn, tự học thành tài nhưng lại trở thành một trong những vị Tổng thống Mĩ được yêu mến nhất; cuộc đời ông đầy rẫy những trắc trở, nhưng ông vẫn ôm trong mình hoài bão chính trị; ngoại hình của ông vô cùng xấu xí, nhưng ông lại khiến hàng triệu người dân Mĩ say mê. Điều gì đã khiến Lincoln trở nên có sức cảm hóa như thế? Là sự hài hước!

Khi Lincoln đối mặt với những bất hạnh và phiền não liên tiếp trong cuộc sống, ông đã học cách hài hước để an ủi bản thân. Ông vốn là một người rất nghiêm túc, nhưng để cuộc sống tràn ngập ánh sáng, ông cố gắng thay đổi tính cách của mình. Tối nào Lincoln cũng đọc một vài truyện cười trước khi đi ngủ, ông còn thích kể truyện cười

cho người khác. Cười đã trở thành liều thuốc quý giá nhất xoa dịu những áp lực mà ông phải chịu đựng.

Freud cho rằng, tiếng cười mang lại cho chúng ta niềm vui, chuyển hóa một quá trình có ý thức tràn đầy năng lượng và sức căng trở thành một quá trình vô thức nhưng lại rất nhẹ nhàng. Bởi vậy, Freud đã coi sự hài hước giống như một biện pháp hữu hiệu giúp tinh thần thăng hoa, đồng thời tích cực kêu gọi mọi người nên sử dụng sự hài hước để giải tỏa mọi phiền não trong cuộc sống.

Theo nghiên cứu của các nhà tâm lí học, hài hước là khả năng nắm bắt những hiện tượng hoang đường trong cuộc sống, và cũng là sự khéo léo vận dụng trí tuệ để hóa giải những xung đột trong quan hệ giao tiếp. Hài hước không những khiến bản thân trở nên nhạy bén, vui vẻ mà còn khiến con người trở nên rộng lượng hơn.

Những trắc trở gần như bao trùm toàn bộ cuộc sống của Lincoln, nhưng ông đã học cách dùng sự hài hước để hóa giải tất cả những điều này. Nhờ thế, không những Lincoln đã thay đổi cả lịch sử nước Mĩ mà còn gây ảnh hưởng tới phong cách của các nhà lãnh đạo đất nước sau này.

Trước ông, các Tổng thống Mĩ khác đều là những hình ảnh vô cùng nghiêm túc; sau ông, hài hước đã trở thành một năng lực của Tổng thống. Vì sự hài hước của ông mà dân chúng nước Mĩ đã được giải thoát khỏi cuộc sống khô khan trước đó, hài hước đã trở thành một văn hóa của nước Mĩ.

Tư duy hài hước của Lincoln rất đáng để các nhà lãnh đạo của các doanh nghiệp hiện đại học tập.

Sự hài hước trước tiên là một phương pháp giúp bạn giảm bớt áp lực, trong tình trạng gặp áp lực quá lớn, một câu nói hài hước có thể khiến người ta lập tức thay đổi tâm trạng, cổ vũ sĩ khí của mọi người.

Sự hài hước cũng là biểu hiện của một tinh thần bình đẳng, các nhà lãnh đạo khi “mổ xẻ” và cười nhạo người khác cũng đồng thời dũng

cảm tự trào, tự phân tích, “mổ xẻ” mình để các cấp dưới cảm thấy họ rất thân thiện, hòa đồng. Trong đó, điều quan trọng hơn là hài hước khiến người ta giàu tư tưởng sáng tạo và sự đồng cảm, bất cứ lúc nào cũng cảm thấy vui vẻ.

Hài hước khiến các nhà lãnh đạo nhìn nhận khó khăn và các vấn đề trên một góc độ hoàn toàn mới và một thái độ tích cực; hài hước cũng là nghệ thuật ngôn ngữ cần phải có của các nhà lãnh đạo, dùng sự hài hước để quản lí cấp dưới, khi đó giải quyết mâu thuẫn thường sẽ thu được hiệu quả kì diệu.

Hiện nay, đại đa số các nhà quản lí đều thích áp dụng biện pháp “lập quân lệnh” khi giao nhiệm vụ, như thế, vô hình trung sẽ tạo áp lực rất lớn cho cấp dưới. Nhưng nếu biết thông qua biện pháp hài hước, có thể bạn sẽ khích lệ được cấp dưới của mình.

Hài hước không phải là trốn tránh vấn đề, cũng không phải là “góp vui”, sức mạnh thực sự của hài hước là tự mình điều tiết.

Khi bực bội, người ta có thể tìm đến nhiều cách khác nhau để giải tỏa như ăn uống, thể thao, tìm đến bác sĩ tâm lí,… nhưng tất cả đều tốn kém, còn hài hước là biện pháp giải tỏa mà chẳng cần tốn xu nào. Mỗi nhà lãnh đạo đều cần có được trí tuệ này.

Hài hước cũng là nghệ thuật lãnh đạo rất tao nhã, nó có các chức năng sau đây:

1. Tăng khả năng cảm hóa con người

Một số nhà lãnh đạo khi diễn thuyết hay làm báo cáo thường quen đọc một tập dày những lời nói giáo điều, sáo rỗng, khiến người nghe cảm thấy ngán ngẩm, buồn ngủ, thậm chí còn gây ra tình trạng “trên họp việc lớn, dưới bàn việc nhỏ”.

Còn những nhà lãnh đạo thông minh thì khác, họ thường căn cứ vào đặc điểm của khán giả, thông qua những câu chuyện thú vị, kể một vài truyện cười để giành được sự thấu hiểu và ủng hộ của khán

giả, từ đó biến nội dung buổi diễn thuyết trở nên có sức cảm hóa hơn.

2. Tăng cường khả năng chiến đấu

Một số nhà lãnh đạo khi xử lí các mâu thuẫn, xung đột trong đời sống chính trị thường thiếu một đầu óc bình tĩnh, dẫn tới nổi giận lôi đình, đối đầu trực diện, từ đó kéo theo nhiều bi kịch nảy sinh.

Nhưng một nhà lãnh đạo thông minh, nhanh trí thường biến sự hài hước thành lưỡi dao hay khẩu súng vô hình, thông qua tiếng cười để khiến kẻ địch trên chính trường rơi vào tình huống ngượng ngập.

Thời Xuân thu Chiến quốc, viên Tể tướng thấp bé của nước Tề đi sứ nước Sở, Sở Vương nói: “Nước Tề hết người rồi sao? Vì sao lại phái một người như ngươi đi sứ?”

Viên Tể tướng đáp: “Người nước Tề rất nhiều, nhưng người đi sứ của nước Tề thì ai có việc nấy. Sứ giả hiền minh thì đi sứ một nước hiền minh, sứ giả kém cỏi thì đi sứ một nước kém cỏi. Còn một sứ giả như thần thường sang sứ một nước như nước Sở”. Những lời nói này là một ví dụ điển hình của việc dùng sự hài hước để phản kích lại đối phương.

3. Tăng cường sự hòa đồng

Một số nhà lãnh đạo chịu ảnh hưởng của phương thức tư duy truyền thống, vô cùng nghiêm túc, khô khan và cứng nhắc, xa cách với cấp dưới.

Nhưng những nhà lãnh đạo hài hước, lạc quan, gần gũi, chân thành lại thường có được sự yêu mến và hoan nghênh của cấp dưới. Ví dụ như Kakuei – vị thủ tướng nước Nhật có công rất lớn khi bình thường hóa quan hệ bang giao giữa Nhật Bản và Trung Quốc đã nhờ vào ngôn ngữ, hành vi hài hước của mình, thay đổi hình tượng khô khan ban đầu để giành được thiện cảm của mọi người.

4. Tăng cường khả năng hiệu triệu

Mỗi nhà lãnh đạo đều có trách nhiệm giúp đỡ cấp dưới hoặc thế lực thù địch của mình sửa chữa sai lầm, “cải tà quy chính”.

Có những nhà lãnh đạo khi gánh vác trách nhiệm này thường tỏ ra rất thô bạo, cuối cùng gây ra tâm lí chống đối mạnh mẽ, như vậy không những không đạt được mục đích, mà còn làm gia tăng tâm lí đối địch của cấp dưới hay kẻ địch.

Còn một nhà lãnh đạo thông minh thì sẽ rất chú trọng phương pháp, bao gồm việc tự giác vận dụng sự hài hước để hiệu triệu người khác.

Điều cần chú ý là, hài hước là một nghệ thuật lãnh đạo rất tao nhã, trong quá trình vận dụng nó, chúng ta cần phải kiên trì thể hiện tu dưỡng, tố chất của mình, ngôn ngữ, hành vi phải văn minh, lịch lãm.

Ví dụ, sự hài hước lại đi kèm những hành động hay lời nói thô tục thì không những không thể cải thiện được hình tượng của nhà lãnh đạo, ngược lại còn có thể khiến người khác thấy phản cảm, thậm chí là ghét bỏ. Bởi vậy nhà lãnh đạo phải tích cực học tập, thực hành, không ngừng nâng cao tố chất tổng hợp của bản thân thì mới vận dụng thuần thục được nghệ thuật hài hước.

Các nhà lãnh đạo trong hoạt động công vụ hay giao tiếp xã hội, khó tránh khỏi gặp những trường hợp khó xử. Vào lúc này, nếu biết nhanh trí hóa giải cục diện khó xử, không những có thể thể hiện được khả năng tư duy nhạy bén và năng lực ứng biến của nhà lãnh đạo mà còn có ích cho việc xây dựng hình tượng và tiếng nói tốt của mình trong lòng người khác.

Có như vậy mới khiến cấp dưới mỉm cười và hiểu được cá tính cũng như sức hút của người lãnh đạo, từ đó trở nên thân thiện hơn, biến cục diện khó xử trở thành một sân khấu cho các nhà lãnh đạo thể hiện tố chất của mình.

Hài hước có thể tạo ra bầu không khí vui vẻ, thân thiện, thúc đẩy các nhà lãnh đạo và nhân viên trao đổi tư tưởng, tình cảm.

Mọi người luôn có tâm lí dè chừng, giữ khoảng cách với các nhà lãnh đạo, bởi vậy, khi cấp dưới gặp lãnh đạo, thường cảm thấy căng thẳng, sợ hãi. Lúc này, nếu lãnh đạo nói vài câu hài hước, thú vị thì sẽ khiến bầu không khí căng thẳng lập tức dịu lại, rút ngắn khoảng cách giữa đôi bên, mở ra cánh cửa tư tưởng, khiến các cấp dưới thành thật với lãnh đạo.

Một nhà lãnh đạo hài hước chắc chắn là người dễ gần và thân thiện, đồng thời cũng là một nhà lãnh đạo có trí tuệ, biết cách quản lí.

Cũng chỉ có những nhà lãnh đạo như vậy mới có thể khiến nhân viên vui vẻ làm việc cho mình, dốc hết tâm sức hỗ trợ mình làm nên nghiệp lớn.